„Vertrauen ist der Schlüssel."

GESCHÄFTSBERICHT 2008

E/D/E

Inhaltsverzeichnis

Geschäftsbericht 2008

Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH, Wuppertal

Bericht des Beirats-Vorsitzenden 6

Bericht der Geschäftsführung 8

Berichte aus den PVH-Fachbereichen

PVH-Geschäftsbereich I 20

PVH-Geschäftsbereich II 26

PVH-Geschäftsbereich Union Stahl-Handel 32

PVH-Geschäftsbereich HAUSTECHNIK 36

Geschäftsbereich Strategische Mitgliederentwicklung/Systeme 42

Geschäftsbereich Europa 48

Geschäftsbereich Marketing, Dienstleistungen 54

Geschäftsbereich Finanzen	**58**
Geschäftsbereich Personal	**64**
Geschäftsbereich IT, eBusiness und Logistik	**66**
Die ZEUS	**72**
Gesellschaftliche Verantwortung	**74**
Konzernabschluss zum 31. Dezember 2008	**80**

E/D/E

Unsere Botschaften – unsere Empfehlungen ...

Unsere Botschaften

1. Das E/D/E stellt sich für 2009 auf Umsatzrückgänge ein, die Finanz- und Wirtschaftskrise hat unsere Branche und unsere Mitglieder erreicht.

2. Das E/D/E ist als Familienunternehmen zukunftsorientiert und krisensicher aufgestellt. Wir behalten unsere Ziele weiter fest im Blick und ergreifen die richtigen Maßnahmen auf der Grundlage strategischer Überlegungen.

3. Das E/D/E verfolgt weiterhin die Ziele des mittelfristig angelegten Strategieprojektes CHALLENGE 2012.

4. Das E/D/E hat sich in den zurückliegenden Jahren stets von der allgemeinen Marktentwicklung abgekoppelt und strebt dies auch für die Herausforderungen des laufenden Geschäftsjahres an.

5. Das E/D/E verstärkt seine Vertriebsaktivitäten im Inland und forciert zusätzlich die Europa-Strategie.

6. Das E/D/E baut im Interesse seiner Mitglieder und Vertragslieferanten die eigene Leistungsfähigkeit weiter aus.

7. Das E/D/E ist und bleibt ein verlässlicher Partner seiner Mitglieder und Vertragslieferanten.
   Wir wissen: **„Vertrauen ist der Schlüssel."**

Unsere Empfehlungen

1.

Behalten Sie Ihren eigenen Markt fest im Blick!

- Konzentrieren Sie sich auf Ihre Stärken und Fähigkeiten.
- Fokussieren Sie sich auf Ihre Kunden und Zielgruppen.
- Stärken Sie Ihre Vertriebsfunktionen und setzen Sie auf den aktiven Verkauf.
- Bedienen Sie sich der differenzierten Vertriebs- und Katalogkonzepte, die wir für Sie aufgelegt haben.

2.

Überprüfen Sie alle Kosten und Planungen!

- Führen Sie in allen Bereichen ein straffes Kostenmanagement.
- Widmen Sie sich intensiv Ihrer Zukunftsplanung.
- Bereiten Sie sich auf veränderte Situationen mit drei unterschiedlichen Szenarien vor.

3.

Kontrollieren und steuern Sie konsequent Ihre Prozesse!

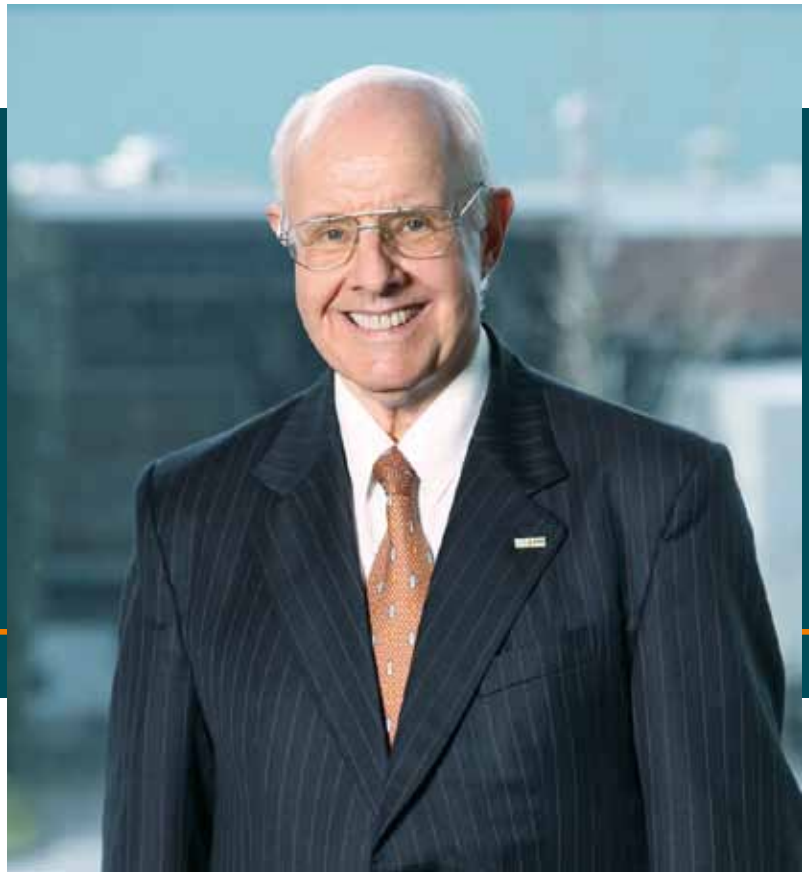
- Nutzen Sie alle vom E/D/E angebotenen Möglichkeiten wie die neugeschaffenen Kapazitäten unseres Zentrallagers.
- Nutzen Sie alle vom E/D/E angebotenen IT-Konzepte.
- Nutzen Sie das umfangreiche Datenmanagement des E/D/E.

4.

Sichern Sie sich Ihre Liquidität!

- Unterziehen Sie Ihr „working capital“ einer kritschen Prüfung.
- Prüfen Sie Ihre Lagerbestände kritisch.
- Passen Sie Ihre Dispositionen der Umsatzentwicklung an.
- Straffen Sie Ihr Forderungsmanagement.

E/D/E



Bericht des Beirats-Vorsitzenden

Zieleinlauf 2008 über Plan

Zur Freude über die sehr gute Geschäftsentwicklung in 2008 blieb nur wenig Zeit. Die Flut schlechter Wirtschaftsnachrichten wollte zum Jahresausklang nicht enden. Konzerne, Banken, Forschungsinstitute und Politik gaben dem Krisenszenario täglich neue Nahrung. Offenbar haben wir es mit einem Konjunkturkollaps der besonderen Art zu tun. Stellten sich Wirtschaftskrisen in der Vergangenheit eher als isolierte, sektorale oder nationale Ereignisse dar, sind inzwischen die Industrienationen und Schwellenländer sowie deren Kapitalmärkte weltweit betroffen.

Tiefe und Dauer der Finanzkrise sind nicht abzusehen. Eine Erholung der Konjunktur steht dahin. Am Ende des Weges droht ein fundamentaler Paradigmenwechsel in Politik und Gesellschaft. Ursächlich hierfür könnten staatliche Rettungsschirme und Konjunkturpakete, Staatsgarantien und Notenbankhilfen sein. Der Staat sieht sich möglicherweise legitimiert, seinen Einfluss auf Märkte und Unternehmen auszuweiten.

Durch die finanzwirtschaftlichen Turbulenzen verlief die Umsatzentwicklung unserer Branche im Jahresverlauf eher unstet. Das hohe Wachstum der ersten Monate schwächte sich ab Mitte des Jahres allmählich ab. Die Preiskapriolen bei Energie und Rohstoffen lösten erhebliche Nervosität aus und führten zu Unsicherheiten bei Einkaufsabschlüssen. Eine abrupte Vollbremsung der Konjunktur, wie sie in anderen Branchen zu spüren war, trat jedoch nicht ein.

Das E/D/E hat mit einem Umsatz von über 4,5 Mrd. Euro ein Wachstum von nahezu 12 % erreicht und konnte damit an die Erfolge der letzten Jahre anknüpfen. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben dazu entscheidend beigetragen.

Dabei ging es nicht nur um die Mehrung des Umsatzes, sondern auch um eine Verbesserung der Qualität und Effizienz in der Zusammenarbeit mit unseren Geschäftspartnern. Wir bedanken uns für das große Engagement und die Loyalität unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Auch der Dame und den Herren des Partner-Beirates gilt unser Dank für die hilfreiche Mitarbeit im Gremium. Das gegenseitige Vertrauen und der unternehmerische Rat aus mittelständischen Familienunternehmen sind für uns unverzichtbar.

Während sich in diesen Wochen große Teile der Kreditwirtschaft bemühen, verlorenes Vertrauen und mangelnde Kompetenz zurückzugewinnen, richten sich alle Erwartungen auf das Rückgrat unserer Volkswirtschaft – den Mittelstand. Wir erleben geradezu eine Renaissance jener Grundwerte, wie sie in der Regel von inhaber- oder familiengeführten Unternehmen gelebt werden:

- generationsübergreifende Beständigkeit statt kapitalmarktgetriebenem Reporting;
- langfristige Zielerreichung vor shareholder value;
- Eigen-, vorrangig Innenfinanzierung vor „Leveragen";
- eine standortorientierte Führungs- und Leistungskultur sowie eine „good governance", die Anstand und Glaubwürdigkeit, Angemessenheit und Fairness in das Zentrum ihrer Werteordnung stellt.

Der Ausblick auf 2009 muss zurückhaltend ausfallen. Globale Impulse sind kaum zu erwarten. Entscheidend aber wird sein, dass die aus den Fugen geratene Bankenbranche zu ihrer Handlungsfähigkeit zurückfindet und dass das Vertrauen als wichtigstes Kapital der Wirtschaft erhalten bleibt.

Dr. Eugen Trautwein

E/D/E

Bericht der Geschäftsführung

Vertrauen schafft Wachstum

Erneuter Umsatzsprung um fast 500 Mio. Euro

Umsatzwachstum wieder zweistellig

4,588 Mrd. Euro Umsatz

Zum fünften Mal in Folge konnte ein zweistelliges Umsatzwachstum erreicht werden. Mit einem Zuwachs um 489 Mio. Euro (+ 11,9 %) wurde die exzellente Steigerung des Vorjahres (+ 11,1 %) nochmals übertroffen. Der Gesamtumsatz 2008 summierte sich auf 4,588 Mrd. Euro.

Europa über 500 Mio. Euro

Auf den Inlandsmarkt entfällt ein Anteil von 4,072 Mrd. Euro, die Region Europa kam erstmals über die Grenze von 500 Mio. Euro, indem sie einen Gesamtumsatz von 516 Mio. Euro erzielte.

Inland + 12,9 %

Das Wachstum im Inland betrug 463 Mio. Euro bzw. 12,9 % und war in starkem Maße von der Sonderentwicklung im Fachbereich Stahl (+ 263 Mio. Euro) geprägt. Das Wachstum in Europa blieb hinter den Planzahlen zurück. Wesentliche Ursache dafür war der Verlust von drei bedeutenden Großhändlern in Österreich, die durch Verkauf an einen europäischen Großfilialisten im Laufe des Jahres 2008 aus dem Produktsegment Haustechnik ausgeschieden sind. Darüber hinaus wurde in Belgien ein bedeutender Baubeschlaghändler ebenfalls an einen europäischen Filialisten verkauft.

Umsatzentwicklung über der Branchenentwicklung

Die Erwartungshaltung zur Branchenentwicklung 2008 insgesamt und unsere eigene Planung lagen zu Beginn des Jahres deutlich niedriger. Ursprünglich haben wir mit einem Wachstum von 6,2 % geplant. Doch bereits nach einem guten ersten Quartal (+ 8,1 %) und einem exzellenten zweiten Quartal (+ 25,7 %) mit Monatswerten von jeweils über 400 Mio. Euro deutete sich für 2008 beim Umsatz eine neue Höchstmarke an. Die vom erfolgreichen Branchentreff in Leipzig geprägt-

ten Monatsergebnisse im September und Oktober konnten auch das zweite Halbjahr noch zu Wachstum führen, doch bereits auf deutlich niedrigerem Niveau. Im letzten Quartal des Jahres deuteten sich mit einem Umsatzzuwachs von nur noch + 2,4 % auch in unserer Branche die ersten Auswirkungen der durch die internationale Finanzmarktkrise ausgelösten rezessiven Entwicklung an.

Differenzierte Quartalsergebnisse

Doch dank hervorragender Werte aus den Vorquartalen kann das Jahr 2008 insgesamt mit der Note „gut" bewertet werden. Die Detailergebnisse der einzelnen Quartale 2008 aufgeschlüsselt nach Fachbereichen verdeutlichen die differenzierte Entwicklung, vor allem wie stark sich das Wachstum im letzten Quartal verringerte.

E/D/E Umsatzentwicklung 2008 (Umsatzsteigerung Einzel-Quartale)

Warengruppe	I. 2008	II. 2008	III. 2008	IV. 2008
Walzmaterial, Stahl	61,2 %	115,6 %	16,1 %	5,5 %
Bau- und Möbelbeschläge, Sicherheitstechnik	-3,7 %	10,2 %	13,5 %	4,2 %
Bauelemente, Baugeräte, Befestigungstechnik	-0,2 %	8,7 %	8,7 %	2,4 %
Arbeitsschutz, Technischer Handel, Werkstattmaterial	5,7 %	16,5 %	10,8 %	3,6 %
Werkzeuge, Maschinen, Betriebseinrichtungen	7,0 %	13,9 %	7,7 %	-2,5 %
Haustechnik	-10,7 %	12,8 %	19,4 %	5,1 %
Gartentechnik, Sonstiges	4,2 %	11,9 %	6,5 %	6,8 %
Gesamt:	**8,1 %**	**25,7 %**	**12,1 %**	**2,4 %**

Alle Geschäftsarten zeigen Wachstum

Wachstum in allen Geschäftsbereichen

Auch in den einzelnen Geschäftsarten konnten durchweg Wachstumsraten erzielt werden. Im Lagergeschäft bleibt das eLC Logistik-Center mit überwiegender

Lagergeschäft mit zweistelligem Wachstum

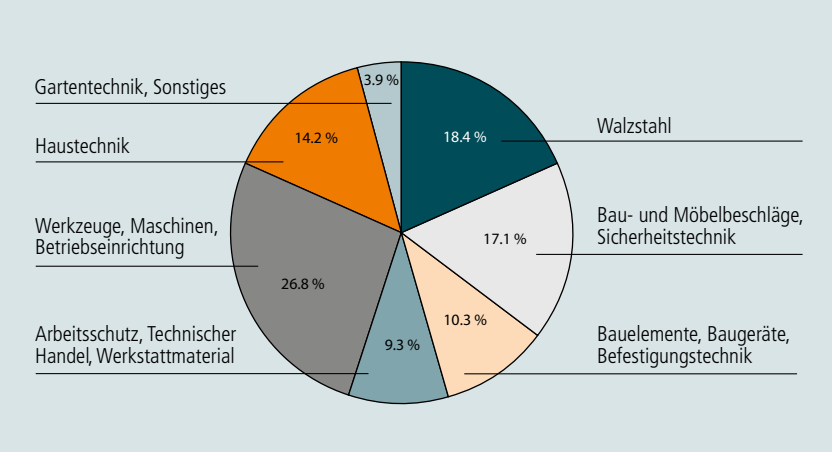
Endkunden-Belieferung auf der Erfolgsspur. Nach den enormen Umsatzschüben in den Jahren 2006 (+ 39,8 %) und 2007 (+ 25,1 %) konnte auch im Jahr 2008 mit einem Plus von 13,8 % erneut ein zweistelliges Wachstum erreicht werden. Der konjunkturell bedingte spürbare Rückgang der Aufträge im Tagesgeschäft im letzten Quartal hat es verhindert, dass wir unsere anspruchsvolle Zielsetzung erreicht haben. Unter den negativen Vorzeichen des Marktes ist das Wachstum von 13,8 % allerdings ein exzellentes Resultat, das uns mehr als zufriedenstellt.

Planzahlen im ZR/Reihengeschäft deutlich übertroffen

Im Standardlager mit vorwiegender Händler-Belieferung konnte der Umsatz des Vorjahres gehalten werden. Die geplante Steigerung wurde nicht erreicht. Der Abriss mehrerer Lagerhallen im Rahmen unseres Neubauprojektes machte es erforderlich, dass Außenläger angemietet werden mussten. Trotz der damit erschwerten Infrastrukturen konnten für die Mitglieder im gesamten Jahr exzellente Lieferquoten und eine gute Lieferqualität gewährleistet werden. Für 2009 ist erneut Wachstum geplant.

Mit einem Wachstum um 12 % hat die Geschäftsart ZR/Reihengeschäft unsere Erwartungen zu Jahresbeginn und somit auch die Planzahlen erheblich übertroffen. Diese überragende Umsatzentwicklung prägte maßgeblich die Ergebnisse des Jahres 2008.

Geschäftsart	Ist %	Vorjahr %	Plan %
Standardlager	+ 0,2	+ 13,0	+ 8,5
eLC Logistik-Center	+ 13,8	+ 25,1	+ 23,6
Lagergeschäft (eLC und Standard)	+ 5,9	+ 17,6	+ 14,8
ZR/Reihengeschäft	+ 12,0	+ 10,9	+ 5,7
Gesamtumsatz	+ 11,9	+ 11,1	+ 6,2



Ausgewogene Sortimentsstrukturen 2008

Ausgewogene Sortimentsstrukturen

Unsere Sortimentsstruktur im PVH-Bereich basiert auf sechs Hauptwarenbereichen. Im Rahmen unserer mittelfristigen Strategie haben wir für alle Hauptwarenbereiche das Ziel gesteckt, stets ein Wachstum oberhalb der allgemeinen Marktentwicklung zu erreichen. Dies konnte auch im Jahr 2008 wiederum uneingeschränkt realisiert werden.

Die Anteile der einzelnen Sortimentssegmente verdeutlichen ausgewogene Strukturen, ohne dass ein einzelner Produktbereich nennenswert hervorstechen würde. Diese Ausgewogenheit werten wir als entscheidenden Faktor für die Zukunftsfähigkeit unseres Unternehmens.

Ertrags- und Kostenentwicklung 2008 (Konzern)

Entwicklung von Ertrag und Kosten außerordentlich zufriedenstellend

Wir sind außerordentlich zufrieden, wie sich Ertrag und Kosten in 2008 entwickelt haben. Der erneute Wachstumsschub lieferte die Grundlage für überplanmäßige Ergebnisse.

Das EGT konnte auf 46,7 Mio. Euro (+ 2,1 Mio. Euro bzw. + 4,7 %) erhöht werden, der Cashflow stieg auf 31,8 Mio. Euro (+ 0,5 Mio. Euro bzw. + 1,6 %). Der Jahresüberschuss erreichte 29 Mio. Euro (Vorjahr 26,6 Mio. Euro) und ist gegenüber dem Vorjahr deutlich gestiegen.

Eigenkapital über 200 Mio. Euro

Mit der bisher höchsten Thesaurierung eines Jahres in Höhe von 26,1 Mio. Euro konnte nach 23 Mio. Euro im Vorjahr die Eigenkapitalbasis auf nunmehr 211,9 Mio. Euro aufgestockt und somit beträchtlich gesteigert werden. Damit wurden die Ziele für 2008 nennenswert übertroffen.

Innenfinanzierung systematisch gestärkt

Dass die Innenfinanzierung systematisch gestärkt wird, ist insbesondere im Rahmen der Wachstumsstrategie CHALLENGE 2012 bedeutsam. Darüber hinaus ge-

E/D/E

währleistet sie auch in schwierigen Phasen, wie wir sie für die nächsten Monate erwarten, die erforderliche Kontinuität und Verlässlichkeit für alle Partner.

Zu jedem Zeitpunkt liquide Mittel

Als Zentralregulierer mit Delkredere-Übernahme gegenüber den Vertragslieferanten haben wir als oberste Prämisse, stets eine ausreichende Liquidität sicherzustellen. Im Jahr 2008 standen zu jedem Zeitpunkt liquide Mittel in ausreichendem Maße zur Verfügung. Reguliert wird ausschließlich in der ersten Kondition. Stichtagsbedingt standen zum Jahresultimo flüssige Mittel in Höhe von 100 Mio. Euro zur Verfügung.

Die Gesamtkosten 2008 stiegen gegenüber dem Vorjahr (Vorjahreswerte bereinigt um Sondereffekte) um 3,6 % und blieben damit unterhalb der Budgetierung.

Zahl der Mitarbeiter weiter aufgestockt

Der Personalaufwand stieg von 36,9 Mio. Euro um 1,3 Mio. Euro bzw. 3,3 % auf 38,2 Mio. Euro. Wenngleich wir die Zahl unserer Mitarbeiter zum vierten Mal in Folge aufgestockt haben, blieben immer noch budgetierte Planstellen in den Fach- und Dienstleistungsbereichen sowie im Geschäftsbereich Europa unbesetzt. Mit einer nochmaligen Verstärkung um 34 Mitarbeiter stieg die Zahl zum Jahresende 2008 auf 765 Mitarbeiter an.

Ausbau der Infrastruktur hat weiter Priorität

Der im Rahmen der Wachstumsstrategie CHALLENGE 2012 erforderliche weitere Aus- und Aufbau der Infrastruktur bei Technik und Mitarbeitern genießt weiterhin eine hohe Priorität in unseren Aktivitäten. Er ist die Basis, unsere mittelfristigen Ziele zu erreichen. Deshalb haben wir für 2009 eine weitere Erhöhung der Personalkosten budgetiert.

Mitgliederentwicklung 2008

Zahl der Mitglieder bleibt konstant

Die Gesamtzahl der angeschlossenen Handelsunternehmen konnte exakt auf Vorjahresniveau gehalten werden. Zum Jahresultimo 2008 zählten 1.400 Handelsunternehmen zu unserem Mitgliederkreis, davon sind 987 Großhandels- (PVH) und 413 Einzelhandelsunternehmen (ZEUS). Im PVH-Bereich kamen 34 Händler neu

zum E/D/E. Diesem Zuwachs stehen 17 ausgeschiedene Mitglieder im PVH-Bereich gegenüber. Diese Mitgliederverluste resultieren vorwiegend aus Unternehmensschließungen, Finanzproblemen oder Unternehmensveräußerungen. Nach zweimaligem leichtem Rückgang der Mitgliederzahlen in den Vorjahren hat sich der Bestand im PVH-Bereich um 17 Unternehmen auf 987 Unternehmen zum Ende 2008 erhöht.

Zahl der PVH-Mitglieder gestiegen

Seit dem 1. Januar 2009 zählt eine Kooperation mit sechs bedeutenden Haustechnik-Großhändlern zu unseren Mitgliedern. Sie wird zukünftig im Rahmen einer eigenen, neu konzipierten Verbundgruppe die Zentralregulierung über das E/D/E abwickeln. Für 2009 erwarten wir aus dieser Kooperation einen Umsatz von etwa 100 Mio. Euro.

Neue Kooperation ab 2009

Die Marktbereinigung im Bereich der Einzelhandelsmitglieder (ZEUS) setzt sich weiter fort. Neben Standortschließungen, Rentabilitätsproblemen und fehlender Nachfolgeregelung wurden im Jahr 2008 mehrere Doppelmitgliedschaften von Einzelhandelsmitgliedern aufgelöst. Per Saldo reduzierte sich der Bestand im Einzelhandel um 17 Unternehmen auf nunmehr 413 Mitgliedsfirmen.

Marktbereinigung im Einzelhandel

Insgesamt ist die Tendenz zu größeren Unternehmenseinheiten ungebrochen, die Zahl der kleineren Betriebe reduziert sich von Jahr zu Jahr.

Rückvergütungen an die Mitglieder

Die jährlichen Rückvergütungen an die Mitglieder haben inzwischen mit einer nochmaligen Steigerung von 6,5 % eine Größenordnung von über 117 Mio. Euro erreicht. Sie stellen für die angeschlossenen Handelsunternehmen einen wesentlichen Faktor in den jeweiligen Unternehmensergebnissen dar.

Rückvergütung an die Mitglieder über 115 Mio. Euro

Im Rahmen des Ratings für Mitgliedsfirmen wurde die Verfahrensweise modifiziert. Ebenso wurde für die europäischen Mitglieder ein einheitliches Rückvergütungssystem eingeführt.

E/D/E

Ausblick 2009

Deutsche Wirtschaft stark von Finanzkrise betroffen

Das Jahr 2009 stellt zweifellos eine große Herausforderung für alle Beteiligten dar. Die Auswirkungen der internationalen Finanzmarktkrise haben die deutsche Wirtschaft mit ihrer starken internationalen Verflechtung als Exportweltmeister weit stärker getroffen, als noch vor Monaten erwartet.

Die notwendige weltweite Neuregulierung der Finanzmärkte, die Erfüllung einer geordneten Versorgung der Wirtschaft mit Finanzmitteln durch die Banken sowie die erhofften Wirkungen der Konjunkturpakete aller wichtigen Industrienationen werden die Schlüsselfaktoren für die weitere Wirtschaftsentwicklung sein. Die Klammer über allen Maßnahmen und Aktivitäten ist: Vertrauen.

Schrumpfung des Marktes erwartet

Für unsere Branche erwarten wir im Jahre 2009 kein Wachstum, allenfalls geringe Impulse in den baunahen Segmenten. Stichworte sind hier Förderung innovativer Energiesparprodukte sowie der Infrastrukturen im öffentlichen Bereich. Für die Metall verarbeitende Industrie, vor allem im Automobilsektor mit den vielschichtigen Zulieferern und im Maschinen- und Anlagenbau, stehen die Zeichen auf Kapazitätsanpassung nach unten. Dies wird nicht ohne Auswirkungen auf unsere Branche bleiben.

Vertrauen ist der Schlüssel

Wir haben in den vergangenen Jahren gute Ergebnisse erzielt, stets vorsichtig bilanziert sowie konservativ finanziert, unser Eigenkapital systematisch gestärkt und unser Controlling zur strategischen und operativen Steuerung des Unternehmens professionell aufgebaut. Unsere Unabhängigkeit von Banken haben wir uns bewahrt, unsere Liquidität ist ausreichend und unsere Wettbewerbsfähigkeit ist dank leistungsstarker Teams gegeben. Wir genießen darüber hinaus in hohem Maße das Vertrauen unserer Partner – sowohl im Mitgliederkreis als auch bei unseren Vertragslieferanten. Insofern sehen wir uns gut gerüstet, auch eine längere konjunkturell bedingte Durststrecke in unserer Branche zu meistern. Unseren eigenen Anspruch nach Abkoppelung von der allgemeinen Marktentwicklung wollen wir

auch in schwierigen Konjunkturphasen aufrechterhalten. Wir planen daher auch für 2009 Wachstum, wenngleich auf bescheidenem Niveau (+ 2,7 %). Wir planen mit einem Gesamtumsatz für 2009 in Höhe von 4,71 Mrd. Euro.

4,7 Mrd. Euro im Visier

Die beabsichtigte Aufstockung unserer Personalressourcen sowie die Fortsetzung unserer Investitionsprogramme werden die Ergebnisse 2009 belasten. Die deutliche Veränderung des Zinsniveaus wird unser positives Finanzergebnis deutlich reduzieren.

Dennoch planen wir ein EGT von 39,1 Mio. Euro, einen Cashflow von 32,1 Mio. Euro und einen Jahresüberschuss von 26,7 Mio. Euro. An der weitgehenden Thesaurierung des Jahresüberschusses (Plan: 23,7 Mio. Euro) halten wir unverändert fest. Das Eigenkapital soll weiter gestärkt werden.

Unerwartet hohe Umsatzrückgänge

Wenn wir unsere Planwerte 2009 erreichen könnten, wären wir damit außerordentlich zufrieden. Das erste Quartal 2009 zeigt allerdings eine äußerst starke Marktverunsicherung mit zum Teil unerwartet hohen Umsatzrückgängen. Unsere Umsatzentwicklung per Ende März 2009 liegt bei 1.002 Mio. Euro. Dies bedeutet einen Umsatzrückgang um 10,9 %. Eine Änderung der negativen Tendenz ist vorerst nicht in Sicht. Die trüben Aussichten für die nächsten Monate veranlassen uns, die aus alternativen Planungsszenarien entwickelten Maßnahmenpakete nunmehr konsequent umzusetzen.

Hans-Jürgen Adorf *Dr. Andreas Trautwein* *Lic. oec. HSG Notker Pape*

E/D/E

Alles greift wie ein Räderwerk ineinander: Jedes noch so kleine Detail muss sorgfältig gewartet und überprüft werden, denn Sicherheit steht an allererster Stelle.

Durchstarten über den Teich

„Taxi in Position." Kapitän Gerald Wolf wartet nur noch auf die Startfreigabe des Fluglotsen. „Ready for take off." Startbahn 18 West. Frankfurt Airport City. 9.45 Uhr. Die Boeing 747-400 steht in Position. Vier Triebwerke dröhnen erwartungsvoll. Der Jumbo der Lufthansa ist mit 400 Passagieren voll besetzt. Zwei Piloten arbeiten im Cockpit und 16 Leute als Kabinenpersonal. Vor ihnen liegen knapp neun Stunden Flug. Westbound von Frankfurt nach Chicago. Nach dem Briefing ist klar: Auf der Route über den Atlantik sind sämtliche Slots besetzt. Auf jedem Track ein Flugzeug, im Abstand von zehn Minuten. Bei der angekündigten Wetterlage versuchen heute alle Carrier, mit der Winddrift Kerosin zu sparen.

„Wir müssen alle Eventualitäten immer und immer wieder trainieren"

„Dieser Moment ist selbst nach 25 Jahren als Berufspilot immer noch voller Anspannung", räumt der 55-jährige Kapitän ein. Zum Start sitzt er am Drücker. Mit höchster Konzentration. Er bestimmt von Hand den Schub der Turbinen, lässt das tonnenschwere Gerät nach etwa 3.500 Metern abheben, so wie vorher berechnet. „In kaum mehr als 30 Sekunden von Null auf 300 km/h. Da werden enorme Schubkräfte entfaltet", sagt Wolf. Trotz aller Instrumente und Elektronik ist in diesen Minuten, aber auch bei der Landung, eine gehörige Portion Fingerspitzengefühl gefragt. „Als Pilot muss ich die Maschine spüren."

Wenn nach einer halben Stunde die verabredete Flughöhe erreicht ist, übernimmt der Autopilot den größten Teil des Fluges. Automatisch wird jede Bewegung ausgeglichen. „Der Computer rudert", sagt der Pilot. Dann braucht der Co-Pilot nur noch die Instrumente im Auge zu behalten, der Kapitän kann sich zurückziehen.

In prekären Situationen müssen Entscheidungen in Bruchteilen von Sekunden fallen. Der Mensch behält im Wettstreit mit der Bordelektronik die Nase vorn. „Allerdings müssen wir dafür alle Eventualitäten immer und immer wieder trainieren", berichtet Gerald Wolf. Bei der Lufthansa sind vierteljährliche Trainings im Flugsimulator vorgeschrieben. Für den Drill werden in vier Stunden prekäre Situationen nachgestellt. „Für mich als Flugkapitän eines Jumbos ist der Ausfall von zwei Triebwerken dabei", erzählt Wolf.

Sicherheit und Zuverlässigkeit sind in der Luftfahrt die obersten Prinzipien. Immer wieder werden dafür Checklisten durchgearbeitet, damit niemand etwas übersieht oder gar vergisst. „Als Pilot muss ich mich darauf verlassen, dass alles in der Maschine funktioniert, dass jeder auch bei der Bodenmannschaft seinen Dienst hundertprozentig versieht", weiß der Flugzeugführer. Das beginnt beim Bau der Maschine, die aus mehr als sechs Millionen Einzelteilen zusammengesetzt ist, und endet noch lange nicht bei der Wartung nach jedem Einsatz. Alles greift Hand in Hand ineinander – reibungslos und professionell. „Vertrauen ist der Schlüssel."

E/D/E

„Vertrauen ist die Leitwährung in unsicheren Zeiten ...“

Höchstmarken gemeinsam erarbeitet

Zum fünften Mal in Folge vom Branchentrend abgekoppelt

Es war das erfolgreichste Geschäftsjahr der Unternehmensgeschichte: Im Jahr 2008 haben wir mit einem Umsatzvolumen von 4,588 Mrd. Euro eine neue Rekordmarke aufgestellt. Zum fünften Mal in Folge konnten wir uns damit deutlich vom sonstigen Branchentrend abgekoppeln. Das Plus von 11,9 % dokumentiert die hervorragende Leistungsfähigkeit aller Geschäftsbereiche.

Alle Unternehmensbereiche sind gewachsen

Das stärkste Wachstum weist der Stahlbereich (+ 45 %) auf, der einen Umsatz von insgesamt 845 Mio. Euro erzielte. Parallel legte der Geschäftsbereich Technischer Handel und Arbeitsschutz um 9 % zu und kam auf einen Umsatz von 427 Mio. Euro. Der Geschäftsbereich Werkzeuge, Maschinen und Betriebseinrichtungen steigerte sich um 6 % und erreichte 1.232 Mio. Euro. Bauelemente, Baugeräte und Befestigungstechnik legten um 5,1 % zu und erzielten 472 Mio. Euro. Der Geschäftsbereich Beschläge und Sicherheitstechnik verbesserte sich um 6 % auf einen Umsatz von 783 Mio. Euro. Bei der Haustechnik gab es eine Umsatzsteigerung von 6,1 % auf 651 Mio. Euro.

Rückvergütung über 117 Mio. Euro

An dem guten Geschäftsverlauf profitieren nicht zuletzt unsere Mitglieder. Die jährlichen Rückvergütungen haben mit einer Größenordnung von über 117 Mio. Euro ebenfalls eine neue Rekordmarke erreicht.

2009 wird ein Jahr voller Herausforderungen

Vor dem Hintergrund der internationalen Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise erwartet die Branche im Jahr 2009 eher Umsatzrückgänge. Es wird ein Geschäftsjahr voller Herausforderungen, das die Leistungsfähigkeit des E/D/E und seiner Mitglieder auf eine neue Probe stellen wird.

Aus- und Aufbau der Infrastruktur

Für die Zukunft erscheint eines unerlässlich: Wir müssen die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Händlern und Vertragslieferanten konsequent weiter ausbauen, um selbst in einem schwierigen Geschäftsumfeld zu Ergebnissen zu kommen, die stets oberhalb des Branchentrends liegen. Wir haben dies in unserer mittelfristigen Strategie verarbeitet. Die erfordert weitere Investitionen in den Aus- und Aufbau der Infrastruktur sowohl bei der Technik als auch bei den Mitarbeitern, zu denen wir in der Lage sind.

Berichte aus den Geschäftsbereichen

Umsatzentwicklung	2008			Plan 2009			
Warengruppe	Gesamt Mio. Euro	Veränderung Mio. Euro	Veränderung Prozent	Gesamt Mio. Euro	Veränderung Mio. Euro	Veränderung Prozent	Marktein-schätzung %
Walzmaterial, Stahl	845	264	45,3	739	-107	-12,6	0,0 (t)
Bau-/Möbelbeschläge Sicherheitstechnik	783	44	6,0	811	29	3,7	3,7
Bauelemente, Baugeräte Befestigungstechnik	472	23	5,1	486	14	3,0	2,3
Arbeitsschutz, Technischer Handel, Werkstattmaterial	427	35	9,0	446	20	4,6	3,0
Werkzeuge, Maschinen, Betriebseinrichtungen	1.232	73	6,3	1.317	85	6,9	4,2
Haustechnik	651	37	6,1	724	73	11,2	0,0
Gartentechnik, Sonstiges	178	13	7,6	187	8	4,7	0,0
Gesamt	4.588	489	11,9	4.710	123	2,7	2,3

E/D/E

PVH-Geschäftsbereich I
Werkzeuge, Maschinen, Betriebseinrichtungen

Gutes Geschäftsklima führt zu Bestwerten

Nachfrage hat sich positiv entwickelt

Der bedeutendste Geschäftsbereich des E/D/E knüpfte im Berichtsjahr an das gute Geschäftsklima und an die positive Konjunkturentwicklung an. Dadurch konnte das hervorragende Geschäftsjahr 2007 dank vielfältiger Investitionen in der Industrie und im Handwerk und der damit verbundenen Nachfrage in allen Fachbereichen nochmals deutlich übertroffen werden. Der im letzten Quartal plötzlich

Umsatzentwicklung PVH Geschäftsbereich I (Mio. Euro)
Werkzeuge, Maschinen, Betriebseinrichtungen

	2005	2006	2007	2008	Plan 2009
Handwerkzeuge, Präzisionswerkzeuge	297	336	386	408	439
Stationäre Maschinen	80	92	112	118	136
Betriebseinrichtungen	129	154	185	210	227
Elektro-/Druckluftwerkzeuge, Schweißtechnik	355	404	476	496	514
Gesamt	861	985	1.159	1.232	1.317

eintretende Nachfragerückgang hat es verhindert, dass das gesetzte Ziel vollständig erreicht wurde.

Erneut über der Marktentwicklung

Die Hochkonjunktur in den ersten drei Quartalen hat das geplante Wachstum zwischen 4 und 6 % beflügelt und zu einem Wachstum von 6,3 % geführt. Wir liegen mit einer Umsatzsteigerung um 73,1 Mio. Euro auf 1.232 Mio. Euro erneut über der Marktentwicklung.

Dieses Ergebnis ist hauptsächlich getragen von der Entwicklung in den Bereichen Betriebseinrichtung, Schweißtechnik und Präzisionswerkzeuge. Sie haben daran einen wesentlichen Anteil.

Hinzu kommt, dass sich der Werkzeugbereich in Europa weiter gut entwickelt hat. Unsere Vertriebskonzepte für den europäischen Markt konnten auf unserer logistischen Unterstützung aufsatteln und ermöglichten dadurch einen nahezu parallelen Geschäftsverlauf wie in Deutschland.

Optimistische Einschätzung für 2009

Für 2009 erwarten wir trotz der äußerst negativen Konjunkturdaten für diesen Geschäftsbereich einen weiteren Zuwachs um 6,9 % auf 1.317 Mio. Euro. Diese optimistische Einschätzung basiert vor allem auf der guten Weiterentwicklung unserer Vertriebskonzepte für den europäischen Markt, insbesondere in Frankreich, Polen und Spanien, dem derzeitigen Auftragsbestand im Bereich Maschinen- und Werkzeugbau sowie den eigenen Vertriebsanstrengungen, die wir gerade durch neue Kataloge und neue Vertragslieferanten stärken.

Für den Markt Werkzeuge, Maschinen und Betriebseinrichtungen wird ein Wachstum von 4,2 % prognostiziert.

Fachbereich Hand- und Präzisionswerkzeuge

Die Nachfrage nach Hand- und Präzisionswerkzeugen war im Berichtszeitraum ausgesprochen gut. Unsere Geschäftsentwicklung hing allerdings entscheidend von der

Lieferfähigkeit unserer Lieferanten ab. Speziell im Zerspanungsbereich kam es im ersten Halbjahr zu Lieferengpässen. Diese haben sich bei abschwächender Nachfrage in der zweiten Jahreshälfte wieder aufgelöst.

Mit einem Zuwachs von 22 Mio. Euro auf insgesamt 408 Mio. Euro lagen wir im Rahmen unserer Planung und damit zugleich über der Marktentwicklung. Zu unserem guten Ergebnis trugen die Zerspanungs- und Messtechnik mit einem Wachstum von etwa 6,1 % und die Handwerkzeuge mit knapp 6,5 % bei. Im letzten Quartal waren die Umsätze erstmals rückläufig.

Handelsmarken in ganz Europa erfolgreich

Unsere Handelsmarken FORMAT und FORUM waren dank unserer logistischen Unterstützung auch in Benelux, Dänemark, Frankreich, Großbritannien, Österreich, Polen und Spanien erfolgreich und haben nachhaltig zum Wachstum beigetragen. Hier konnte ein Zuwachs von 8 % erzielt werden.

Für das Jahr 2009 gehen wir ebenfalls von einer positiven Entwicklung aus. Während sich der Markt mit etwa 5,5 % entwickeln wird, erwarten wir im Fachbereich eine Steigerung um 7,8 %.

Fachbereich Elektro-/Druckluftwerkzeuge

Elektrowerkzeuge nochmal gewachsen

Die Lage im baunahen Bereich hat sich im Berichtsjahr wieder stabilisiert, was eine gute Basis für weiteres Wachstum war. Besonders positiv wirken sich die Veränderungen in der Technik und der Fortschritt bei den Akkuwerkzeugen aus, die weiter auf dem Vormarsch sind. Diese Innovationen treiben die Gesamtentwicklung voran.

Mit einem Plus von etwa 12,1 Mio. Euro auf 440,5 Mio. Euro haben wir erneut unsere Planung und Markterwartung für 2008 um 3 Prozentpunkte übertroffen.

Grundlage für diesen positiven Trend ist die enge Abstimmung der Marketing- und Vertriebsthemen mit unseren Lieferanten und Vertriebspartnern. Diese schlagen

sich in sechs unterschiedlichen Vertriebskonzepten nieder, in denen wir uns mit differenzierten Sortimenten sowie unterschiedlichen Katalogen und Verkaufsunterlagen auf ganz spezielle Zielgruppen konzentrieren.

Sechs Vertriebskonzepte

Für 2009 haben wir für den Fachbereich Elektro-/Druckluftwerkzeuge ein Umsatzwachstum von 6,2 % vorgesehen, während man parallel von einer Marktentwicklung ausgeht, die bei nur 3 % liegt.

Fachbereich Betriebseinrichtungen

In diesem Fachbereich haben wir ein Ergebnis von 210 Mio. Euro und damit einen Zuwachs gegenüber dem Vorjahr von 25 Mio. Euro erzielt. Das bedeutet eine Umsatzsteigerung von 13 %. Dieses Ergebnis lässt sich vor allem aus den Verbesserungen in der Logistikunterstützung und unseren neuen Vertriebskonzeptionen herleiten.

Zuwachs überproportional

Im Vorfeld der Einführung dieser neuen Konzepte haben wir uns intensiv damit auseinandergesetzt, wie unsere Händler mit den zur Verfügung gestellten Verkaufsunterlagen, insbesondere mit unseren Katalogen, arbeiten. Daraus konnten neue Erkenntnisse gewonnen werden, die sich in einer attraktiveren Warendarstellung, in überarbeiteten Sortimenten und einer eindeutigen Aussage zur Logistik und Verfügbarkeit niedergeschlagen haben.

Neue Kataloge kommen gut an

Im Berichtszeitraum wurden zwei erfolgreiche „Marktplätze" durchgeführt, bei denen unsere wichtigsten Lieferanten sowohl für die PREMIUM- als auch für die UNION-Betriebseinrichtungen ihre Innovationen vorstellen konnten.

Marktplatz: Ein erfolgreiches Instrument

Im Lagerbereich wurde ein Umsatzzuwachs von 15,8 % erreicht. Unser Planungsansatz lag bei 9,7 %.

Für diesen Fachbereich haben wir für 2009 gegenüber der prognostizierten Marktentwicklung von 4 % ein Wachstum von 8,5 % geplant.

E/D/E

Fachbereich Schweißtechnik

Im Geschäftsjahr wurde der Grundstein für eine weitere Spezialisierung im Bereich Schweißtechnik gelegt. Der Katalog und die Handelsmarke FORMAT bilden eine solide Ausgangsbasis für diese Entwicklung.

Gemeinsam mit den Marktführern der Schweißtechnik-Lieferanten konnte der Umsatz um 8 Mio. Euro auf 56 Mio. Euro gesteigert werden. Das ist ein Zuwachs von immerhin 16 %. Mit diesem Ergebnis lagen wir sowohl deutlich über der Marktentwicklung von 6 % als auch oberhalb unserer eigenen Planung, die von einem Wachstum von 14,2 % ausgegangen war.

Kompetenzgruppen mit eigenen Schwerpunkten

Die unterschiedlichen Leistungsprofile und Ausrichtungen der Händler werden zunehmend in Kompetenzgruppen mit eigenen Schwerpunkten zusammengefasst. In Teilbereichen bietet unsere logistische Unterstützung mit klassischen Lagerartikeln eine wichtige Grundlage für die positive Entwicklung. Dazu gehören insbesondere die Schweißzusatzwerkstoffe.

Im kommenden Geschäftsjahr legen wir für unsere Vertriebspartner wieder einen aktualisierten Schweißtechnikkatalog auf.

Für 2009 haben wir die Marktentwicklung mit einem Zuwachs von 5 % angesetzt. Parallel gehen wir für diesen Fachbereich von einer moderaten Entwicklung aus.

Fachbereich Maschinen und Werkzeuge für die Holzbearbeitung

Nachholbedarf bei stationären Maschinen wirkt positiv

Der große Nachholbedarf im stationären Maschinenbereich für die Holzbearbeitung sowie die logistische Unterstützung des FORUM-Werkzeugsortimentes trugen zur positiven Entwicklung von 5,2 % auf 96,7 Mio. Euro bei. Das Ergebnis wurde maßgeblich von den Mitgliedern unseres Kooperationspartners GEWEMA AG erzielt. Es entspricht exakt den Marktdaten für 2008.

Werkzeuge für Holzbearbeitung im Vormarsch

Holzbearbeitungswerkzeuge finden über die FORUM-Konzeption Eingang in das Vertriebsprogramm aller FORUM-Vertriebspartner.

Für das kommende Geschäftsjahr ist je ein Fachkatalog mit dem Schwerpunkt Werkzeuge und einer mit stationären Maschinen für die Holzbearbeitung in Vorbereitung.

Unsere Planung sieht für 2009 einen um 16,5 % höheren Umsatz vor. Die Marktdaten gehen von einem Anstieg von etwa 4 % aus.

E/D/E

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

Wachstum in allen Bereichen

Ergebnis oberhalb unserer Planungen

Im Berichtszeitraum sind alle Sortimentsbereiche gewachsen. Erstmals erreichten wir im Geschäftsbereich ein Umsatzergebnis von 1,681 Mrd. Euro und erzielten somit erneut ein Ergebnis oberhalb unserer Planung. Trotz widriger Marktbedingungen im ersten Quartal verbesserten die baunahen Bereiche ihren Umsatz um 5,6 % auf 1,255 Mrd. Euro. Getragen wurde dieses Ergebnis von guten Umsätzen im gewerblichen Bau sowie im Renovationsgeschäft.

Umsatzentwicklung
PVH-Geschäftsbereich II (Mio. Euro)

	2005	2006	2007	2008	Plan 2009
Bau-/Möbelbeschläge, Sicherheitstechnik	638	693	739	783	811
Bauelemente, Baugeräte, Befestigungstechnik	342	403	448	472	486
Arbeitsschutz, Technischer Handel, Werkstattmaterial	280	320	392	427	446
Gesamt	1.260	1.416	1.579	1.681	1.743

Der Bereich Technischer Handel/Arbeitsschutz legte mit 427 Mio. Euro abermals deutlich zu. Grund hierfür war die gute Auftragslage bei den verarbeitenden Industrieunternehmen.

Geringeres Wachstum im Jahr 2009

Für 2009 planen wir ein deutlich geringes Wachstum als in den Vorjahren. Neben dem weiterhin schwachen Wohnungsbau erwarten wir eine geringere Realisierungsquote im Wirtschaftsbau sowie eine schwächere Nachfrage im Bereich Technischer Handel/Arbeitsschutz. Nach den vorliegenden Indikatoren müssen wir davon ausgehen, dass die Realisierung von bereits genehmigten und finanzierten Bauvorhaben vielfach geschoben wird. Trotz dieser ungünstigen Umstände wollen wir uns auch im kommenden Jahr wieder positiv vom Markt absetzen und planen über alle Bereiche einen Umsatzzuwachs von rund 3,7 %. Wir erwarten für den Geschäftsbereich II eine Marktentwicklung von plus 1 bis 2 %.

Fachbereich Befestigungstechnik

Extreme Preisentwicklung

Der Fachbereich Befestigungstechnik konnte sich im Berichtszeitraum um 7,3 % auf 152,3 Mio. Euro steigern. Dabei trugen die Zentralregulierung und unsere Aktivitäten im Ausland nachhaltig zur Umsatzentwicklung bei. Geprägt war das Jahr 2008 von extremen Preisentwicklungen und der Unsicherheit im Einkauf.

Für 2009 rechnen wir mit einer Marktentwicklung von plus 1,5 % und einem zunehmenden Wettbewerb. Trotz dieser Marktsituation planen wir einen Umsatzzuwachs von 3,9 %.

Fachbereich Bauelemente

Der Fachbereich Bauelemente hat sich um 4,2 % besser entwickelt als geplant. Der zentralregulierte Umsatz hat sich um 5 %, das bedeutet um 10 Mio. Euro, auf 206 Mio. Euro verbessert.

Branchentreff in Leipzig: Hervorragende Resonanz

Dass der Fachkreis Bauelemente zu den besten Plattformen für die Bauelementewelt in Deutschland gehört, wurde uns auf dem Branchentreff in Leipzig bestätigt. Lieferanten wie Mitglieder sind von den vielfältigen Kommunikationsmöglichkeiten auf dem Branchentreff überzeugter denn je.

Vielzahl von Anregungen

Der Fachkreis Bauelemente hat diverse Aktivitäten wie Regiodaten- und Potenzialanalysen sowie Kundenbefragungen durchgeführt. Aus diesen Aktivitäten haben wir eine Vielzahl von Anregungen für 2009 gewonnen. Bereits heute freuen wir uns auf das Bauelementeforum in Dresden.

Für 2009 rechnen wir nochmals mit einer deutlichen Abschwächung des Wohnungsbaumarktes (- 3 %) und einem von leichten Auftragsüberhängen geprägten Industrie- und Objektgeschäft (+ 2 %). Wir rechnen mit mäßigen Preiserhöhungen auf der Beschaffungsseite und planen mit einem Plus von 2,6 %.

Fachbereich Bau- und Möbelbeschläge

Erfreuliche Entwicklung durch Fensterbereich

Der Umsatzverlauf im Fachbereich Baubeschläge entwickelte sich, nach anfänglichen Startschwierigkeiten, überaus erfreulich. Verantwortlich für diese sehr gute Umsatzentwicklung war einmal mehr der Fensterbereich. Aber auch die anderen Warenbereiche waren an der guten Entwicklung beteiligt.

Wohnbau bleibt Problemkind der Branche

Der Wohnbau entwickelt sich immer mehr zum Problemkind der Baubranche. Dies belegen auch die Statistiken und Analysen der verschiedenen Verbände und des Statistischen Bundesamtes. Nach der Einschätzung des Zentralverbandes des Deutschen Baugewerbes zur Baukonjunktur 2008 sollte das Umsatzvolumen im vergangenen Jahr um 4,5 % auf 84,3 Mrd. Euro zunehmen. Das Statistische Bundesamt registriert allerdings rückläufige Zahlen. Von Januar bis September 2008 sind die Baugenehmigungen für Wohngebäude nochmals um 2,2 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum zurückgegangen. Ganz anders dagegen der Trend bei Nichtwohngebäuden. Hier stieg die Zahl der Bauten um 22 %.

Beschläge weiter auf Rekordkurs

In den letzten drei Monaten des Berichtszeitraums konnten wir im Fachbereich das erfolgreiche Ergebnis halten, sodass unser Wachstumsziel um 4,5 Prozentpunkte auf 6 % übertroffen wurde. Somit konnte der Fachbereich Baubeschläge, wie schon in den vergangenen beiden Jahren, mit einem Rekordumsatz von 783 Mio. Euro abschließen.

Renovierungsmarkt wächst erfreulich

Trotz einer erwarteten Marktentwicklung von lediglich 1,5 % für das Geschäftsjahr 2009 blicken wir optimistisch in die Zukunft. Der stetig wachsende Renovierungsmarkt sowie der sich noch positiv entwickelnde Markt im Nichtwohnbau lassen uns zu dieser Einschätzung kommen.

Kooperationspartner EBH AG erfolgreich

Die EBH AG meldet für das angelaufene Geschäftsjahr ein gutes Umsatz- und Rückvergütungsergebnis. Der bonusfähige Umsatz konnte, wie schon 2007, um 5 % gesteigert werden. Die guten Ergebnisse sind unter anderem auf die in 2008 gestartete Projektarbeit zurückzuführen. Hier konnten schon die ersten erfreulichen Effekte verzeichnet werden. Ein weiterer Faktor für das gute Fazit ist die stetige Konzentration auf die gelisteten Lieferanten. Hier konnten sowohl im quantitativen als auch im qualitativen Bereich positive Fortschritte erreicht werden.

FORMAT Möbelbeschläge wachsen stark

Besonders erfreut sind wir über die Entwicklung der Handelsmarke FORMAT Möbelbeschläge. Das außergewöhnliche Umsatzplus von 28 % wurde gemeinsam mit unseren Partnern erarbeitet.

Für den Fachbereich Bau-/Möbelbeschläge planen wir im Jahr 2009 mit einem Umsatzzuwachs von 3,7 %.

Fachbereich Baugeräte

Baugeräte mit einem Allzeithoch

Der Fachbereich Baugeräte konnte mit einem Umsatz von 113 Mio. Euro ein neues Allzeithoch erreichen. Dies entspricht einem Umsatzzuwachs von 2,3 % und liegt ein Prozentpunkt oberhalb unserer Planung.

E/D/E

Auch unsere Umsätze im eLC wuchsen planmäßig. Hierbei trägt die Spezialisierungsgruppe FORMATplus mit ihren umsatzstarken und engagierten Händlern einen erheblichen Anteil.

Für den GaLaBau-Bereich haben wir im Berichtszeitraum den Fachkatalog mit einer Auflage von annähernd 20.000 Exemplaren in den Markt gebracht.

MIETEplus auf einem guten Weg

Die Spezialisierungsgruppe MIETEplus ist auf einem guten Weg und präsentiert sich aktuell mit 14 Baugerätehändlern an 27 Standorten. Mit weiteren interessierten Händlern stehen wir im Dialog.

Für 2009 rechnen wir trotz einer negativen Marktentwicklung von -1,5 % mit einem Umsatzzuwachs von 2,5 %.

Mitte des Jahres erscheint der neue Baukatalog.

Fachbereich Arbeitsschutz

Umsatz auf über 250 Mio. Euro gesteigert

Der Fachbereich Arbeitsschutz hat im Berichtszeitraum mit 2 Prozentpunkten über Plan seinen Umsatz auf 256 Mio. Euro, also um 10,6 %, gesteigert. Die Umsatzentwicklung unserer inländischen wie ausländischen Mitglieder konnte zu diesem sehr guten Ergebnis ebenso beitragen wie die exzellente Entwicklung im eLC Lager.

Innovationen bei Dienstleistungen und Produkten

Nach dem Motto „Wir wollen Gutes noch weiter verbessern" wurde während der Frühjahrstagung von Händlern wie Lieferanten das Thema Innovationen aufgegriffen. Dabei wurde besonders über spezielle Dienstleistungen und neue Produkte diskutiert. Die wichtigsten Neuerungen sind das neue Layout der Kataloge und der FAVORIT-Internetauftritt sowie der Ausbau unserer Lageraktivitäten im In- und Ausland.

Neue Handelsmarke FORTIS vor dem Start

Auch für 2009 rechnen wir bei einer erwarteten Marktentwicklung von plus 2 % mit einem Umsatzzuwachs von 5 %. Die Einführung der neuen Handelsmarke

FORTIS sowie eine Teilnahme des Fachkreises an der Arbeitsschutz-Leitmesse A+A 2009 sind wesentliche Aktivitäten.

Fachbereich Technischer Handel/Werkstattmaterial

Der Fachbereich Technischer Handel blickt auf ein erfolgreiches Jahr mit einem Umsatzzuwachs von 6,7 % auf 171 Mio. Euro zurück.

Individualisierung des Fachbereichskataloges

Im Berichtszeitraum konnte der neue Fachbereichskatalog Industrietechnik, der dem Wunsch der Händler nach noch mehr Individualisierung Rechnung trägt, in einer Auflage von 95.000 Stück in den Markt gebracht werden.

Um die Vielschichtigkeit des Technischen Handels aktiv zu gestalten, nutzen wir Kompetenzgruppen, die es uns erlauben, Händler mit gleichen Interessen in Arbeitsgruppen zu unterschiedlichen Themenbereichen zu vereinen.

Im Berichtszeitraum haben wir unsere Handelsmarke E-COLL und den E-COLL-Katalog in den Markt gebracht. Ebenso konnten wir gemeinsam mit unseren Baubeschlaghändlern in der EBH AG den Bereich Dichtstoffe unter der Handelsmarke FORMAT einführen.

Neue Leistungsgemeinschaft Bewegungstechnik

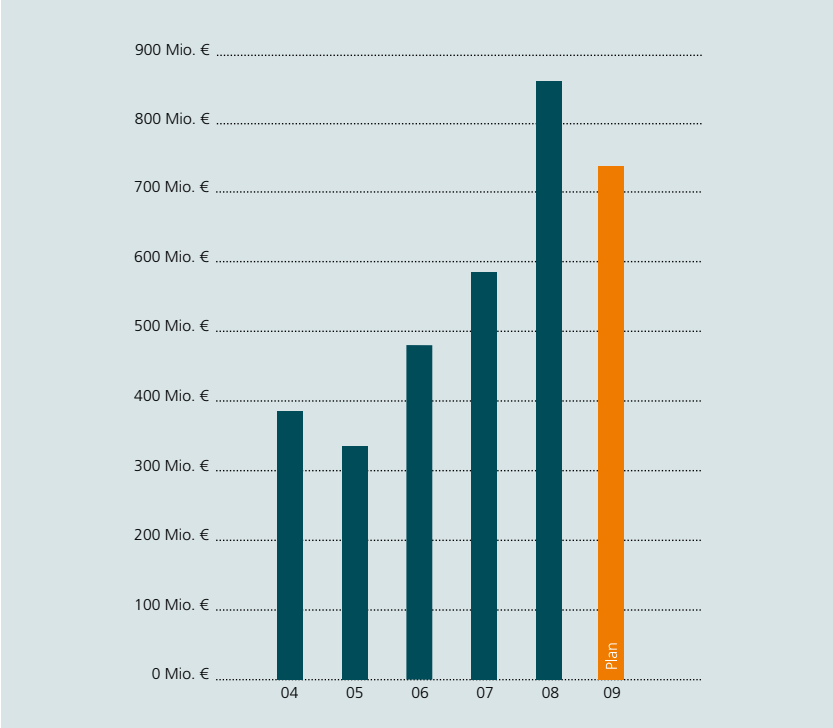
Für 2009 planen wir den Technischen Handel weiter zu forcieren. Wir werden die Leistungsgemeinschaft „Bewegungstechnik" gründen und uns mit dem weiteren Ausbau der Kompetenzgruppen für chemisch-technische Produkte sowie für Kunststofftechnik engagieren. Weiterhin wird die Handelsmarke FORMAT im Produktsegment Schläuche und Armaturen weiter ausgebaut.

In Summe planen wir einen Umsatzzuwachs von 4,1 % für das kommende Geschäftsjahr bei einer erwarteten Marktentwicklung von plus 1,2 %.

E/D/E

PVH-Geschäftsbereich Union Stahl-Handel

Umsatzentwicklung Union Stahl-Handel (Mio. Euro)



PVH-Geschäftsbereich Union Stahl-Handel

Ein neues Rekordergebnis

Umsatzentwicklung (Mio. Euro)

2004	2005	2006	2007	2008	Plan 2009
385	339	473	582	845	739

Extreme Preisschwankungen beim Stahl

Der Stahlhandel zeigte im Berichtsjahr kein einheitliches Bild, sondern ist von erheblichen Preisschwankungen betroffen gewesen. Betrachtet man die höchsten und die niedrigsten Preise des Jahres, ist es kaum mehr vorstellbar, dass eine noch größere Volatilität möglich ist als die, die das Jahr 2008 gezeigt hat.

Der Handel ist mit Tiefstpreisen gestartet. Im Verlauf des Jahres wurden Rohstoffe, Schiffsfrachten, Öl und Stahl in kurzen Abständen ständig teurer. Dabei präsentierte sich der Weltstahlmarkt in einer enorm starken Verfassung. Die Preiserhöhungen führten permanent zu Vorkäufen, was die Preisschraube weiter antrieb.

Die wesentlichen Treiber für die Preissteigerungen waren ein gegenüber dem Vorjahr weiter gestiegener Bedarf, temporäre Engpässe bei Schrott, wenige Anbieter für Rohstoffe, besonders für Erz und Koks, und ein hoher Anteil an Spekulation.

Starke Nachfrage treibt die Preise

Die Rohstoffe werden immer knapper, die Folge ist, dass die riesige Nachfrage auch die Preise steigen lässt. Es ist zudem zu befürchten, dass durch den wachsenden Bedarf der BRIC-Länder, also der neuen Industrie- und Schwellenländer Brasilien, Russland, Indien und China, die Nachfrage nach Rohstoffen sich noch einmal stärker entwickelt als das Angebot, was bedeutet, dass eine Rückkehr zum bisherigen Preisniveau immer weniger realistisch ist.

Trotzdem sind die Preise für viele Produkte zum Ende des Jahres wieder zum Ausgangspunkt zurückgekehrt. Wir müssen zugleich davon ausgehen, dass dies nur

E/D/E

Herstellungskosten sind weiter gestiegen

eine Momentaufnahme ist und wir nicht mehr mit einer Preislinie wie vor einem Jahr als Basis rechnen können. Denn auch die Herstellungskosten haben sich weiter nach oben entwickelt, ein Prozess, der nicht wieder umkehrbar ist.

Die Weltrohstahlproduktion ist seit 2001 von 850 Mio. t auf 1.345 Mio. t in 2007 gestiegen – in sechs Jahren bedeutet dies eine Steigerung um 58 %. In 2008 fiel die Rohstahlproduktion gegenüber dem Vorjahr leicht ab, um 1,2 % oder rund 15 Mio. t auf 1.330 Mio. t.

Ergebnisse überwiegend sehr gut

Auf hohem Niveau lag auch der Absatz in Deutschland. Der Stahlhandel kann mengenmäßig von einem hervorragenden Jahr berichten. Parallel sind die Ergebnisse ebenfalls überwiegend sehr gut gewesen. Es bleibt festzuhalten, dass sich der Handel in den ersten Monaten des Jahres nur mit erheblicher Verzögerung getraut hat, die Wiederbeschaffungspreise als Grundlage für seine Verkaufspreise zu machen. Bestandsgewinne sind entstanden, jedoch waren diese in Kenntnis des schnellen Abwärtstrends seit dem Sommer dringend erforderlich, um die Abwertung aufzufangen.

In diesem Zusammenhang macht die folgende Tabelle mit überschlägigen Preisen für die unterschiedlichen Stahlbereiche beispielhaft deutlich, wie sprunghaft sich das Preisniveau im Verlaufe des Jahres 2008 entwickelt hat.

	IV. Quartal 2007	Juli 2008	Nov./Dez. 2008
Stabstahl	290	630	260
Betonstahl	210	680	190
Baustahlmatten	250	780	280
Bandbleche	580	840	530
Feinbleche, kalt	630	930	630
Profilrohre	550	820	520

(Quelle: Union Stahl-Handel)

845 Mio. Euro Umsatz

Umso erfreulicher ist es, dass die Union Stahl-Handel mit 845 Mio. Euro Umsatz den Umsatz gegenüber 2007 noch einmal um 263 Mio. Euro und damit um 45 % gesteigert hat. Damit konnten wir in diesem Jahr den größten Umsatz unserer Geschichte einfahren.

Neue Mitglieder und neue Lieferanten stärken die Umsatzentwicklung

Diese erhebliche Umsatzsteigerung war darauf zurückzuführen, dass wir neue bedeutende Stahlhändler als Mitglieder und neue Lieferanten hinzugewonnen haben. Mit diesem Portfolio ausgesuchter Lieferanten konnte ein größerer Teil vom Gesamtbedarf der Mitglieder abgedeckt werden. Dies zeigte seine vollen Auswirkungen insbesondere im abgelaufenen Geschäftsjahr. Außerdem wirkte sich die Preisentwicklung auf den Gesamtumsatz aus.

Realistische Prognose nicht möglich

Eine realistische Prognose für das kommende Geschäftsjahr kann kaum abgegeben werden. Neben der Entwicklung der Rohstoff-, Schrott- und Herstellungskosten sind zu viele Unbekannte im Spiel, zumal sich die Auswirkungen der Finanzkrise auf die Weltwirtschaft und damit auf den Bedarf an Stahl noch gar nicht abzeichnen. Insgesamt lässt sich aber festhalten, dass wir durch unser Lieferantenportfolio gut gerüstet sind, den Bedarf der Mitglieder optimal zu bedienen und damit an der Geschäftsentwicklung zu partizipieren.

Positive Resonanz auf die Regionaltagungen

Um möglichst nah an den Wünschen und am aktuellen Bedarf unserer Mitglieder zu sein, haben wir im Berichtsjahr unsere Kontakte wieder durch Regionaltagungen gepflegt. Es wurden sechs Tagungen mit großer Beteiligung der Händler durchgeführt. Das Interesse nach Informations- und Erfahrungsaustausch war außerordentlich hoch. Diese Treffen sind inzwischen zu einem festen Bestandteil der Kommunikation innerhalb der Union Stahl-Handel geworden.

Im Berichtsjahr haben außerdem zwei Tagungen des Beirates stattgefunden, auf denen die strategischen Ziele des Geschäftsbereiches vorgestellt und diskutiert worden sind.

E/D/E

PVH-Geschäftsbereich HAUSTECHNIK
Sanitär, Heizung

WUPPER-RING

Markt bietet weiter gute Entwicklungschancen

Umsatzentwicklung (Mio. Euro)

2004	2005	2006	2007	2008	Plan 2009
314	370	406	376	386	353

Starke Schwankungen auf dem Markt

Der Markt für Haustechnik war 2008 starken Schwankungen unterworfen. Der Haustechnik-Großhandel startete im Frühjahr zunächst verhalten, für einzelne Monate sogar mit negativen Ergebnissen. Der Sommer brachte eine erfreuliche Entwicklung mit nennenswerten Steigerungen in allen drei Segmenten, in Sanitär, Heizung und Installation. Zum Herbst und Winter hin schwächte sich dieser Trend wieder deutlich ab. Getragen wurde das Geschäft insbesondere durch Heizungsbauten und -renovierungen. Hier waren besonders Produkte gefragt, die regenerative Energien nutzen.

WUPPER-RING im Branchentrend

Die Umsatzentwicklung verlief über das Jahr hinweg analog zur Branche. Allerdings haben wir im Oktober in Österreich drei unserer umsatzstarken Mitglieder verloren. Die Händler haben ihre Sanitär-, Heizungs- und Tiefbauaktivitäten ausgegliedert. Sie sind mit einem europäischen Großfilialisten eine strategische Partnerschaft eingegangen und haben eine eigenständige Großhandelsgesellschaft

gegründet. Dennoch schlossen wir das Jahr 2008 mit einer Umsatzsteigerung um 10 Mio. Euro auf 386 Mio. Euro ab.

Neue Konzepte – neue Produkte

Badjournal und Prospektserie komplett überarbeitet

Im vergangenen Jahr haben wir das FORMAT Badjournal komplett überarbeitet. Unsere Mitgliedsfirmen bekommen mit unserem Badjournal eine aufwendige Verkaufsbroschüre an die Hand, die sich direkt an den Endverbraucher richtet.

In 2008 haben wir unser Prospekt-Konzept für unsere Handelsmarke FORMAT überarbeitet und neu konzipiert. Es zeichnet sich durch eine klare Struktur, eine einheitliche Kundensprache, aufwendige Fotoaufnahmen und eine hochwertige Ausführung aus.

Sortimentsoptimierung

Nach mehrmonatiger Entwicklungszeit haben wir unseren Mitgliedsfirmen auf dem Branchentreff ein modular aufgebautes Konzept zur erfolgreichen Vermarktung von Accessoires vorgestellt. Dafür sind unsere Sortimente bedarfsgerecht ausgerichtet worden.

Bei Badmöbeln wurde ein neues Konzept umgesetzt, das auf einer Kombination von Modulen verschiedener Lieferanten aufgebaut ist und die Handelsmarke mit einschließt. Ein marktführender Hersteller produziert für uns exklusiv einen Wasserfilter, mit dem wir nennenswerte Verkaufserfolge erzielen.

Konzentration auf starke Lieferanten

Einführung eines exklusiven Solarkollektors

Im Sortiment der Heizungsartikel haben wir uns in 2008 speziell mit drei Schwerpunktthemen beschäftigt. Dazu gehörten unter anderem die weitere Konzentration im Bereich Fußbodenheizung und die Einführung eines nach unseren Anforderungen exklusiv für uns hergestellten Solarkollektors.

Datenmanagement baut Datenpool auf

Artikelstammdaten elektronisch verfügbar

Im vergangenen Jahr beschäftigte sich das Team Datenmanagement mit dem Ausbau unseres Datenpools. Aktuell können wir unseren Mitgliedern rund 1 Mio. Artikelstammdaten für den Bereich Haustechnik anbieten. Das Team hat zudem die

E/D/E

elektronische Einkaufspreisübermittlung entscheidend weiter vorangebracht. Alle vereinbarten Konditionen unserer Vertragslieferanten, die für unsere Mitglieder gelten, sind elektronisch termingerecht verfügbar und mit den gepflegten Artikelstammdaten verbunden.

Neue Onlineplattform

Für 2009 ist vorgesehen, den Mitgliedern über die neu geschaffene Onlineplattform im Datenmanagement zusätzliche Dienstleistungen im Datenmanagement zu bieten. Die notwendigen Investitionen wurden bereits verabschiedet. Diesem Dienstleistungspaket kommt eine hohe Bedeutung zu.

Ausblick des WUPPER-RING für 2009

Regenerative Techniken auf dem Vormarsch

In dem zurzeit schwierigen Marktumfeld der Haustechnikbranche in 2009 sehen wir für den WUPPER-RING weiter attraktive Chancen. Im Bereich Sanitär stehen wir vor einem Renovierungsstau, für den Bereich Heizung rechnen wir mit einer unverändert hohen Hinwendung zu regenerativen Techniken, und die Entwicklung des Geschäftsfeldes Installation sehen wir in Summe konstant. Den Gesamtmarkt der Haustechnik in Deutschland sehen wir für das Folgejahr jedoch kritisch und in der Tendenz maximal auf den Vorjahresumsätzen.

Verkauf von Solaranlagen weiter forciert

Im Bereich der Ware werden wir in 2009 das Konzentrationskonzept Uplus weiter vertiefen und planen zum Branchentreff in Nürnberg die Präsentation eines komplett neuen Sortimentes für Acryl Bade- und Brausewannen. Zudem präsentieren wir ein umfangreiches Badjournal mit den Neuheiten der Messe ISH und starten im Frühjahr mit einer breit angelegten Aktion, um den Verkauf von Solaranlagen zu forcieren.

Unter Berücksichtigung der gesunkenen Mitgliederzahl in Österreich planen wir für 2009 einen Umsatz von 353 Mio. Euro.

Kooperationspartner VGH

Umsatzentwicklung (Mio. Euro)

2005	2006	2007	2008	Plan 2009
209	251	238	265	281

VGH erfolgreich

Die kooperative Zusammenarbeit mit der VGH-Gruppe im Bereich der Zentralregulierung war 2008 erneut erfolgreich. Mit einem Wachstum um mehr als 11% konnte die VGH besser abschneiden als der Markt. Der Verlust eines Mitglieds durch Verkauf im Vorjahr konnte mehr als ausgeglichen werden.

Wachstum in Europa

In Belgien ist seit Beginn des Jahres 2008 ein kompetenter Großhändler zur VGH gestoßen. Anfang des Jahres 2009 konnte die VGH erneut einen europäischen Gesellschafter gewinnen. Das Unternehmen ist Marktführer in Dänemark.

Für 2009 ist daher trotz problematischer Marktverhältnisse in der Zentralregulierung mit dem E/D/E ein Umsatzzuwachs von 6 % geplant.

Kooperationspartner mah

Neuer Kooperationspartner stärkt die Entwicklung

Mit Wirkung zum 1.1.2009 startet im Geschäftsbereich Haustechnik die Zusammenarbeit mit der neu gegründeten Mittelstands-Allianz Haustechnik, mah. Mitglieder dieser Kooperation sind sechs inhabergeführte, mittelständische Haustechnik-Händler in Deutschland. Das E/D/E übernimmt für die mah die Zentralregulierung und Delkrederehaftung gegenüber den Vertragslieferanten. Für das erste Jahr der Zusammenarbeit rechnen wir in der Zentralregulierung mit einem Volumen von rund 100 Mio. Euro.

Gelungener Start der mah

Ausblick Geschäftsbereich Haustechnik

Für den gesamten Geschäftsbereich Haustechnik mit WUPPER-RING und den beiden Kooperationspartnern planen wir für 2009 ein Umsatzwachstum um 11,2 % auf 724 Mio. Euro.

E/D/E

Ausrüstung hat beim Bergsteigen einen hohen Stellenwert: Alle Einzelteile müssen zuverlässig funktionieren. Das schwächste Glied birgt die größte Gefahr.

Sicherheit ist oberstes Gebot

Jahrzehnte lang galten Klettern und Bergsteigen als Extremsport. Nur etwas für Abenteurer und Draufgänger. Fotos, auf denen sich durchtrainierte Männer ohne Körperfett sowie ohne Absicherung beim Freeclimbing mit nur einer Hand in einer Felsspalte festkrallten, unter ihnen ein Abgrund jenseits des Bildausschnitts, sind daran nicht ganz schuldlos. „Dabei kann so gut wie jeder das Klettern erlernen, ohne dabei seine Gesundheit zu riskieren", betont Dirk Hentschel. „Beachtet man die wichtigsten Regeln und sichert man sich mit geeigneter Ausrüstung entsprechend ab, ist Klettern eigentlich nicht gefährlicher als der Gang zum Bäcker", lacht der 34-jährige Kletterlehrer. „Wie in allen Lebensbereichen kommt es vor allem darauf an, gut vorbereitet zu sein und die eigenen Fähigkeiten richtig einschätzen zu können."

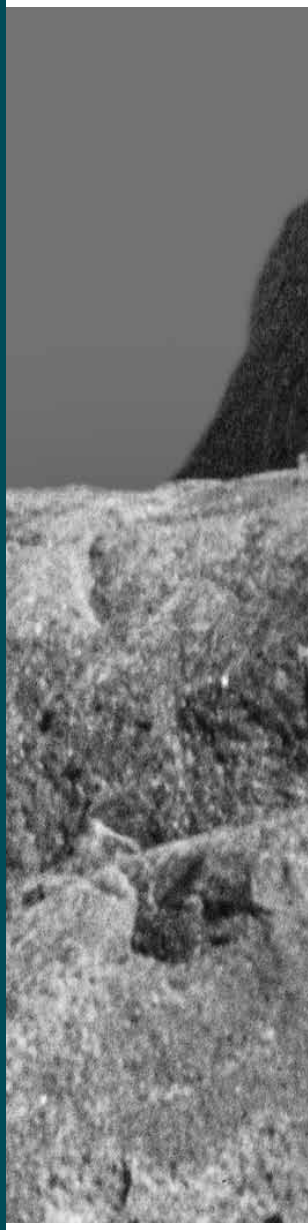
„Klettern ist ein ebenso spannender wie sicherer Sport"

Er muss es wissen. Schließlich arbeitet der gebürtige Münchner bereits seit über 15 Jahren als Bergführer. Die deutschen Mittelgebirge kennt er ebenso gut wie die Schweizer Alpen oder auch den Yosemite National Park in Kalifornien – ein Kletterparadies für versierte Techniker. „Letztlich kommt es vor allem auf die richtige Ausrüstung und akribische Vorarbeit an – eine gewisse Fitness vorausgesetzt", betont Hentschel. Haken und Ösen, Keile und Krampen, dazu das passende Seil, die geeigneten Karabiner-Haken, ein sturzsicherer Helm: Die Ausrüstung sowie das Einmaleins des Kletterns muss selbstredend sitzen, bevor der Berg ruft. „Alles andere wäre grober Leichtsinn."

Vertrauen lautet ein wichtiges Stichwort, wenn es um sicheres Klettern geht. „Deshalb lasse ich selbst Anfänger immer ihre eigene Ausrüstung prüfen, bevor es losgeht", erklärt Dirk Hentschel. „Dadurch fühlen sie sich in der Wand wesentlich sicherer." Dass er das Equipment zuvor höchstpersönlich überprüft hat und nur hochwertige Ausrüstung zum Einsatz kommt, versteht sich von selbst.

Noch wichtiger als das Vertrauen in das Material ist seiner Erfahrung nach aber das Vertrauen in den Kletter-Partner. „Selbst bei fortgeschrittenen Kletterspezialisten ist es ratsam, den Partner, wenn man sich noch nicht so gut kennt, erst einmal ein wenig zu beschnuppern, bevor es in die Wand geht", rät der Fachmann.

Dank seiner akribischen Vorarbeit und der eingehaltenen Sicherheitsvorschriften blieben die Schützlinge von Dirk Hentschel bislang stets von Verletzungen verschont – sieht man mal von kleineren Schürfwunden oder Blasen an den Händen ab. „Klettern ist ein ebenso spannender wie sicherer Sport", betont der Spezialist. „Das Einzige, was wirklich gefährlich ist, ist Leichtsinn." Und den hat er bislang allen seinen Schützlingen austreiben können. Alle müssen sich aufeinander verlassen können. „Vertrauen ist der Schlüssel."



E/D/E

Geschäftsbereich
Strategische Mitgliederentwicklung/Systeme

Zentrale Mitgliederbetreuung

Zuwachs an Neumitgliedern ungebrochen

Insgesamt weiterhin 1.400 Mitgliedsunternehmen

Nachdem wir in den vergangenen Jahren vor allem umsatzstarke Mitglieder für das E/D/E gewinnen konnten, war der Zugewinn vor allem mittelgroßer Unternehmen mit regionaler Bedeutung für das Jahr 2008 kennzeichnend. Am Jahresende 2008 waren dem E/D/E insgesamt 1.400 Mitgliedsunternehmen angeschlossen.

Wir haben im Berichtszeitraum 34 neue PVH-Mitgliedsunternehmen mit einem Umsatzvolumen von über 30 Mio. Euro hinzugewonnen. 21 dieser Unternehmen befinden sich in Deutschland, 13 neue Mitglieder kommen aus dem europäischen Ausland. Diese Entwicklung bestätigt unseren Weg in Europa. Im gleichen Zeitraum schieden 17 PVH-Mitglieder aus dem E/D/E Mitgliederkreis aus. Sie haben ein Umsatzvolumen von 20 Mio. Euro im Jahr 2008 gestellt. Das Ausscheiden dieser Mitglieder lässt sich vor allem auf Finanzprobleme, Geschäftsaufgaben und Gesellschafterwechsel zurückführen.

Marktbereinigung setzt sich weiter fort

Im Bereich der Einzelhandelsmitglieder (ZEUS) setzte sich die strukturbedingte Marktbereinigung weiter fort. Bereits im achten Jahr in Folge hat sich die Zahl der Betriebe infolge Standortschließungen, Rentabilitätsproblemen, fehlender Nachfolge und aufgrund von Finanzierungsdefiziten verringert. Im Berichtszeitraum ging die Zahl der EH-Mitglieder um 17 Unternehmen auf nunmehr 413 Händler zurück.

Auch für das Jahr 2009 rechnen wir im Einzelhandel mit weiteren Schließungen. Dies dürfte vor allem auf Unternehmen zutreffen, die keinem Betriebstypen-Konzept der ZEUS angehören.

PVH-Systeme entwickeln sich weiter

Vertriebssysteme zeigen sich zukunftsfähig

Unsere Vertriebssysteme erweisen sich durch ihren positiven Geschäftsverlauf als marktkonform und zukunftsfähig. Hier wurde der Umsatz für die PVH-Systeme (Konzeptlieferanten) um 6,7 % gesteigert. Die Anzahl der Systempartner stieg 2008 schneller als von uns geplant. Von 2007 bis 2008 sind 13 neue Partner hinzugekommen. Insgesamt betreuten wir zum Ende des Berichtsjahres 154 Systempartner.

HANDWERKSTADT entwickelt sich weiter positiv

Aufgegliedert nach Betriebstypen entwickelte sich der Kreis für das System HANDWERKSTADT um sieben Händler auf insgesamt 57, das System PLUS 1 hatte einen Zuwachs von zwei Händlern auf nunmehr 34, und im Bereich PROFI-Fachmärkte kam es zu einem Zuwachs von vier Händlern, sodass inzwischen 63 Partner in diesem Feld zusammenarbeiten.

HANDWERKSTADT

Anbindung an eLC

Im Bereich HANDWERKSTADT bestätigt sich der Erfolg unseres Konzeptes durch die erhebliche Verlagerung der Beschaffung auf das eLC mit ständig steigender Tendenz zum Endkundenversand. Der Zuwachs betrug 34 %, wobei für die Zukunft hier noch erhebliche Potenziale schlummern, die geschöpft werden müssen.

FORUM erfolgreich

Ein wesentlicher Wachstumstreiber war die erfolgreiche Vermarktung der Handelsmarke FORUM. Die HANDWERKSTADT-Partner konnten hier ein Plus von 42 % erzielen. Dieses Wachstum war nicht zuletzt auf intensivierte Vertriebsaktivitäten zurückzuführen, die im vergangenen Jahr erstmalig durch Online-Shop-Versionen des Kataloges unterstützt wurden.

E/D/E

Weiterer Ausbau geplant

Für das Jahr 2009 planen wir den weiteren Ausbau der Gruppe auf über 60 Mitglieder. Verstärkt werden darüber hinaus auch die Marketingaktivitäten, insbesondere die werbliche Unterstützung für die Handelsmarke FORUM und imagebildende Maßnahmen für die Partnerhäuser. Um die Gruppe weiterzuentwickeln, werden wir die fachliche Qualifizierung des Vertriebs weiter forcieren. Hier wird es gezielte Schulungsangebote für die Themen Zerspanungs- und Messtechnik geben.

Im Bereich unserer Lieferantenmatrix werden wir die Konzentration auf Schwerpunktlieferanten weiter vorantreiben. Als ein gutes Forum haben sich die Regionalveranstaltungen gezeigt, die 2009 erneut durchgeführt werden, um den Erfahrungsaustausch in den Gruppen noch zu vertiefen.

PLUS 1

Neuer Fachkatalog

Die gute Entwicklung dieses Konzeptes zeigt, dass gewerbliche Kunden immer besser erreicht werden. Der neue Fachkatalog dient dazu, gewerbliche Kunden im breiten Maße anzusprechen. Parallel hat der Ausbau der Vertragslieferanten für die Themen Arbeitsschutz und Betriebseinrichtungen zu einem erkennbaren Kompetenzaufbau geführt. Die Steigerung von 6,8 % unterstreicht diesen positiven Trend.

Für PLUS 1 wurde zum Jahresende ebenfalls erstmalig eine Online-Shop-Version des Kataloges eingeführt, was die Nachfrage nennenswert steigerte.

Für das Geschäftsjahr 2009 steht der weitere Ausbau der PLUS 1-Gruppe im Mittelpunkt. Außerdem werden wir hier wie in den anderen Systemen auch die neue Handelsmarke FORTIS für die Bereiche Werkzeug und Arbeitsschutz einführen. Ebenfalls auf der Agenda steht der weitere Ausbau der zentralen Beschaffungslogistik für Handwerkzeuge, Arbeitsschutz und chemisch-technische Produkte.

PROFI-Fachmarkt

Das Konzept nutzen mit seinen Sortimenten vor allem Baustoffhändler für den Bedarf von Bauunternehmern, Garten- und Landschaftsbauern sowie Dachdeckern. Mit diesem spezifischen Angebot konnte man fast nahtlos an das erfolgreiche Jahr

2007 anknüpfen und in den Kernsegmenten Elektrowerkzeuge und Maschinen wieder ein zweistelliges Wachstum erzielen. An diesem Erfolg hatten die speziell auf die verschiedenen Zielgruppen gerichteten Marketingaktivitäten einen großen Anteil: Im vergangenen Geschäftsjahr wurde die Zahl der Werbeaktionen durch komplette Ordersätze und Angebotsprospekte auf insgesamt sieben Ausgaben erhöht.

Zielgerichtete Marketing-aktivitäten

Parallel haben wir wie bei den anderen Systemen für die PROFI-Fachmärkte ebenfalls erstmalig eine Online-Shop-Version des Kataloges eingeführt und damit eine zusätzliche Vertriebsplattform geschaffen.

Für das Geschäftsjahr 2009 haben wir uns die Neuauflage und Erweiterung des umfangreichen Fachkataloges vorgenommen. Besonderes Augenmerk gilt dabei dem Ausbau des Warenbereiches, insbesondere der Einführung einer neuen Handelsmarke sowie den Ergänzungen bei den Betriebsbedarfs- und Baubedarfssortimenten.

Fachkatalog wird erweitert und ausgebaut

Für die zukünftige Entwicklung wird im kommenden Jahr eine Zielgruppenmatrix für die Bereiche Elektrowerkzeuge und Maschinen erstellt, um damit die gewerblichen Zielgruppen noch besser ansprechen zu können. Diese Matrix wird darüber hinaus als Kontrollinstrument für die eigene Bevorratung eingesetzt.

Zielgruppenmatrix soll Entwicklung optimieren

E/D/E

Materialwirtschaft und Industrie-Service

Erhöhter Beratungsbedarf durch Industrie-Service

Beratung stark gefragt

Im Bereich des Industrie-Service hat es zum Herbst des Jahres 2008 eine deutliche Wende gegeben. Während die ersten drei Quartale für uns nur einen verhaltenen Beratungsbedarf für Prozessoptimierungen bei Industrie-Kunden mit sich brachten, kam es in den letzten Monaten des Berichtsjahres zu einer starken Nachfrage nach entsprechenden Beratungsprojekten und vor allem nach elektronischen Beschaffungslösungen wie eProcurement-Systemen.

Kostensenkung steht auf der Agenda

Gerade durch die Krise in der Automobilindustrie stehen vor allem die Zulieferer, der Maschinenbau und die der Automobilindustrie angegliederten Industrieunternehmen stark unter Druck. Durch die ebenso dramatische wie rasante Entwicklung waren sämtliche Maßnahmen zur Kostensenkung, insbesondere zum Abbau von Lagerbeständen und eigenen Magazinen gefragt. Dadurch kam es in unserem Bereich zu einer verstärkten Nachfrage nach Procurement-Konzepten und Beratungsaufträgen, die sich an einer Optimierung und deutlichen Kostensenkung von Versorgung und Beschaffung orientieren.

Lagerbestände stehen besonders im Fokus

Für die Industrieunternehmen steht eine deutliche Konzentration auf immer weniger leistungsfähige und flexible Lieferanten auf der Tagesordnung. Da das vordringliche Motiv die Kostenersparnis ist, werden in diesem Zusammenhang vor allem diejenigen Wertschöpfungspartner Erfolge haben, die neben Produkten auch Systeme und Dienstleistungen anbieten, die zu nennenswerten Einsparungen führen. Dies reicht von der nachhaltigen Verringerung von Lagerbeständen bis hin zur kompletten Auslagerung von Magazinen.

Lokale Allianzen auf dem Vormarsch

Vor diesem Hintergrund haben wir im letzten Jahr drei lokale Kooperationen mit initiiert und aufgebaut, die die Industrieversorgung insbesondere mit MRO- und C-Artikeln sicherstellt. Gleichzeitig haben wir für die parallele Beschaffung und

Versorgung auf nationaler Ebene die Spezialisten-Allianz, das ISN Industrie Service Netzwerk gegründet, das sich durch eine hohe Sortimentsbreite bei gleichzeitiger Sortimentskompetenz der einzelnen spezialisierten Fachgroßhändler auszeichnet.

Nationale Allianz gegründet

Im ISN arbeiten 14 auf das Industriekundengeschäft spezialisierte Fachhändler aus verschiedenen Warenbereichen unter einem gemeinsamen Dach eng zusammen und bieten eine flächendeckende Beschaffung und Betreuung an.

Die Kooperation konnte sich bereits im Frühjahr auf der Nürnberger Fachmesse e_procure erfolgreich vorstellen. Gegenwärtig liegen die Kernkompetenzen der Gruppe in den Warenbereichen Antriebs- und Befestigungstechnik, Werkzeuge und Maschinen, Betriebsbedarf und allgemeiner technischer Bedarf sowie Arbeitsschutz.

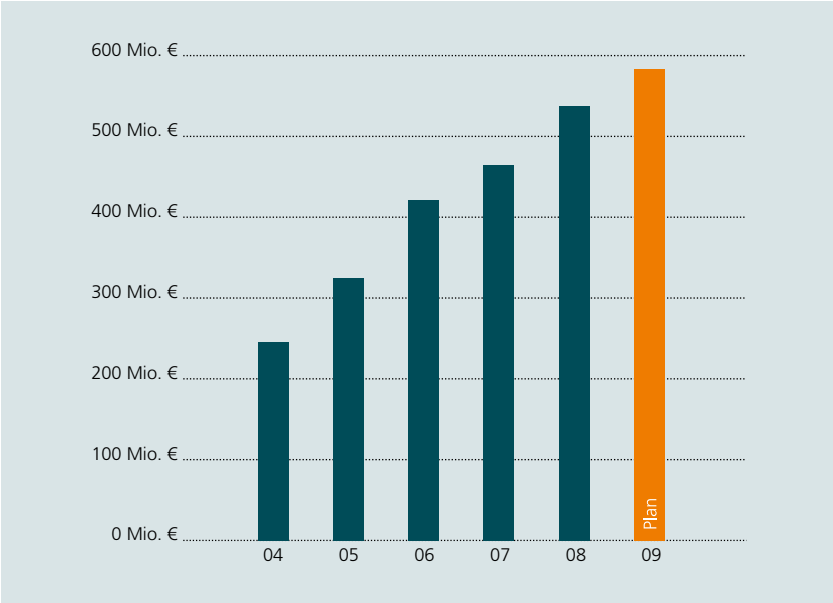
Breites Leistungsspektrum besonders gefragt

Die mit der Wirtschaftskrise nochmals drastisch gestiegenen Anforderungen im Industrie-Servicegeschäft werden in 2009 konzeptionelle Änderungen beim ISN Industrie Service Netzwerk erfordern. In der Weiterentwicklung konzentrieren wir uns auf die Forderung der Industrie nach einem Vertragspartner, der die Versorgung eines breiten Leistungsspektrums sicherstellt.

E/D/E

Geschäftsbereich
Europa

Umsatzentwicklung Geschäftsbereich (Mio. Euro)



Geschäftsbereich Europa

Europa bietet weiter viele Potenziale

Umsatzentwicklung (Mio. Euro)

2004	2005	2006	2007	2008	Plan 2009
248	338	417	490	516	583

Europa bietet enorme Wachstumspotenziale

Die Grundlagen sind gelegt – die Potenziale bieten für die Zukunft große Chancen. Das E/D/E ist inzwischen in zahlreichen europäischen Ländern aktiv. Mit wachsendem Erfolg. Im Berichtsjahr hat der Geschäftsbereich Europa mit 5,3 % Wachstum einen Umsatz von 516 Mio. Euro erzielt.

In unserer Entwicklungsstrategie zeigt sich die Zentralregulierung als ein echter Wachstumsmotor. Das schließt die Ausschöpfung der Potenziale bei vorhandenen Mitgliedern ein und ist ein wichtiges Argument bei der Einführung in neuen Ländern und bei neuen Mitgliedern.

Neue Mitglieder hinzugewonnen

In 2008 konnten 13 Händler als Mitglieder gewonnen werden. In diesem Zeitraum haben wir uns auf den Auf- und Ausbau vor allem in den Ländern England, Polen und Spanien konzentriert. In vielen Ländern konnten sowohl der Umsatz als auch die Mitgliederzahl erhöht werden.

Mit den Ergebnissen der im letzten Jahr abgeschlossenen Marktanalysen, die wir in verschiedenen Ländern und für die unterschiedlichen Warenbereiche durchgeführt haben, konnten in Frankreich und der Schweiz gezielte Aktivitäten entfaltet werden. Die ersten Auswirkungen werden sich im Laufe des neuen Geschäfts-

jahres 2009 abzeichnen, ihre volle Wirkung wird sich allerdings erst in den Folgejahren zeigen.

Zusammenarbeit der Partnerorganisationen schreitet gut voran

Immer wichtiger wird die Zusammenarbeit mit Partnerorganisationen im Bereich Beschlag wie mit der größten europäischen Kooperation für Baubeschlag, der EBH Europäische Baubeschlag-Handel AG, und im Bereich Sanitär mit der VGH, der Vereinigung von Großhändlern für Haustechnik, Marketing und Vertrieb. Deren Fokussierung auf bestimmte Unternehmenstypen und -größen erleichtert es, neue interessante Partner zu finden. So konnte in Belgien im Bereich Sanitär ein führendes Unternehmen als Mitglied der VGH gewonnen und in Dänemark mit dem E/D/E Kooperationspartner Sanistål eine Zusammenarbeit mit der VGH unterzeichnet werden. Über die Zusammenarbeit mit der EBH AG konnten wir zudem aussichtsreiche Kontakte in Italien und Frankreich sowie in Dänemark anbahnen.

West- und Osteuropa

Der Beitritt eines bedeutenden Handelsunternehmens in England hat erwartungsgemäß zu einer deutlich stärkeren Marktpentration des Premium-Werkzeugkonzeptes geführt. Unser Konzept und die damit verbundenen Lieferzusagen kommen im Markt gut an, sodass wir für die Zukunft von einem starken Wachstum ausgehen.

Fremdsprachige Versionen neuer Kataloge forcieren die Entwicklung

Parallel schreitet in den anderen Ländern West- und Osteuropas die Entwicklung gut voran. Die Herausgabe neuer Kataloge führt regelmäßig zu einem deutlichen Anstieg der Umsätze. Zu beobachten war dies in Frankreich, wo die neue Ausgabe des FORMATplus Werkzeugkataloges in den Markt gebracht wurde. In Polen ist der erste FORMATplus Werkzeugkatalog in polnischer Sprache an die mittlerweile zehn Mitglieder geliefert worden. In Benelux wurde von den ersten Partnern der FORUM Werkzeugkatalog in niederländischer Sprache eingeführt. Außerdem wurden neue Kataloge in niederländischer Sprache für Elektrowerkzeuge und für Werkzeuge in dänischer Sprache produziert.

Das Wachstum der Händler in Slowenien, der Slowakei und Ungarn liegt erneut in bzw. über der Planung.

Nord- und Südeuropa

Durch den Eintritt internationaler Wettbewerber ist die Marktkonzentration in Nord- und Südeuropa weiter fortgeschritten. Daraus ergeben sich für uns neue Chancen, da wir bei unseren Partnern und potenziellen Mitgliedern mit guten Argumenten aufwarten können. Dadurch sind wir speziell in Ländern des Baltikums erfolgreich weitergekommen.

Neue Chancen durch Marktkonzentration

In Spanien erschwert die Krise im Baubereich zwar die wirtschaftliche Situation, zugleich ergeben sich damit für uns Chancen, das im Aufbau befindliche FORMATplus Werkzeughändlernetzwerk weiter auszubauen. Dabei spielen vor allem Argumente wie Kostenersparnis, Stimmigkeit unseres Konzeptes und unser Lieferservice eine wichtige Rolle. Derzeit befinden sich 13 Firmen im Netzwerk.

Spanien im Aufbau

Ausblick

Für das Jahr 2009 haben wir einen Umsatz von 583 Mio. Euro geplant. Dieser dürfte zu realisieren sein, weil wir uns auch intern durch eine neue Organisationsstruktur in Länder-Areas aufgestellt haben. Die Area Süd-West nimmt zum Januar 2009 ihre Arbeit auf. Im nächsten Schritt werden die Voraussetzungen für den Start der Areas Nord-West und Süd-Ost geschaffen.

Ab 2009 Organisation in Areas

E/D/E

Sicherheitspolster wird immer mit geplant: Bei der Baustatik hat die künftige Nutzung eines Bauwerkes eine ganz entscheidende Bedeutung.

Eine Sache des Standes

Konzipieren, Planen, Berechnen, Konstruieren, Organisieren und Kontrollieren – über einen Mangel an Aufgaben kann sich Edgar Ende nicht beklagen. Der 52-jährige Bauingenieur aus dem westfälischen Telgte besucht eine Baustelle. Seine Pläne sind hier Gesetz. Eine Auslegung wird nicht geduldet. Die Stärke der Wände ist definiert, ebenso die eingesetzten Baumaterialien. „Sicherheit ist einer unserer wichtigsten Werte im konstruktiven Ingenieurbau", weiß der Bauingenieur. „Darauf muss der Bauherr und jeder Nutzer voll vertrauen können." Ohne Wenn und Aber.

„Sicherheit ist einer unserer wichtigsten Werte im Ingenieurbau"

Bauen ist Vertrauenssache. Egal, ob ein schnuckeliges Einfamilienhaus oder eine weit gespannte Brücke. Von der Planung bis zur Ausführung muss sich jeder darauf verlassen können, dass alle Gewerke gewissenhaft arbeiten. Entscheidend sind die Vorgaben des Bauherrn und nicht zuletzt die spätere Nutzung. Daher steht anfänglich die Frage im Raum: Wie intensiv wird das Bauwerk später beansprucht, und welcher Verkehrslast sind die Decken ausgesetzt? Selbst Wind und Wetter zählen zu den Belastungen sowie die Beschaffenheit des Bodens, die dem Fundament Halt bietet. Nach unseligen Erfahrungen der jüngsten Vergangenheit werden inzwischen das Gewicht von Schneemassen und höhere Windgeschwindigkeiten berechnet. Der Klimawandel lässt grüßen.

„Ohne ausgefeilte Spezialsoftware wäre das kaum mehr zu bewältigen", sagt Edgar Ende. „Aber eine gehörige Portion Erfahrung gehört ebenfalls dazu." Als Konstrukteur steht er im Kreuzfeuer teilweise gegensätzlicher Interessen. Einerseits hat er sich penibel an die „Allgemein anerkannten Regeln der Bautechnik" zu halten und die Prämissen von Standsicherheit, Dauerhaftigkeit, Betriebssicherheit und Gebrauchstauglichkeit zu erfüllen, andererseits kommen Ästhetik und Wirtschaftlichkeit als mögliche Gegenspieler hinzu. „Da besteht der Architekt auf eine filigrane Bauweise oder der Bauherr möchte die Kosten drücken", weiß der Westfale aus Erfahrung. „Hier ist es hilfreich, wenn man von vornherein eine gewisse Toleranz einrechnet und die Tragfähigkeit von Wänden oder Pfeilern nicht voll ausnutzen muss."

Ein weitblickender Konstrukteur baut Reserven mit ein, auch wenn das im Einzelfall so scheint, „als würde zum Gürtel noch ein Hosenträger eingesetzt", lacht der Ingenieur. „Aber gerade deswegen kann jeder auf die Statik vertrauen." In früheren Zeiten war das offenbar nicht immer der Fall. So mancher imposante Kirchenbau vergangener Jahrhunderte ist das Ergebnis einer mörderischen Versuchsserie. Heute dagegen sind die Gesetze der Physik und die Belastbarkeit der Baustoffe in den Planungstools berücksichtigt. „Darauf kann man sich verlassen", weiß der Bauingenieur. „Vertrauen ist der Schlüssel."

E/D/E

Geschäftsbereich
Marketing, Dienstleistungen

Professionelles Marketing bringt Erfolg

Marketing mit umfassenden Dienstleistungen

Der E/D/E Geschäftsbereich Marketing, Dienstleistungen versteht sich als Komplettdienstleister mit einem weiten Angebotsspektrum für die Mitglieder im PVH. Die Schwerpunkte der vier Fachbereiche sind PVH-Werbung, Kataloge und Produktion, Marketing-Services und Mitgliederqualifizierung sowie PVH-Planung und Beratung. Das Geschäftsjahr 2008 brachte allen Fachbereichen eine hohe Auslastung.

Fachbereich PVH-Werbung

Wirksame Verkaufsunterstützung

Ein Schwerpunkt der Arbeit lag auf der werbefachlichen Betreuung der Fachkreise und Systeme wie PREMIUM, Union Werkzeug-Handel, Favorit und PRO.ELEMENT. Es wurden Konzepte und Maßnahmen entwickelt, die unseren Mitgliedern als wirksame Verkaufsunterstützung dienen. Vornehmlich handelte es sich dabei um Mailings, Zielgruppenprospekte und Internetpräsenzen. Die Kompetenzgruppe Bauelemente aus Stahl ging erstmals mit einer eigens konzipierten Radiokampagne neue Wege in der Kundenansprache.

Befragung liefert wichtige Ergebnisse

Für 14 Händler aus dem Fachkreis PRO.ELEMENT führten wir eine Befragung ihrer Kunden durch. Rund 3.500 Handwerksbetriebe wurden angeschrieben, der Rücklauf lag bei 19,3 % und vermittelte ein repräsentatives Bild über die Leistungen der Mitglieder und die Zukunftserwartungen des Handwerks.

Individuelle Mitgliederbetreuung nimmt weiter zu

Der Anteil der individuellen Mitgliederbetreuung hat gegenüber dem Vorjahr nochmals deutlich zugenommen. So waren wir bei vielen Jubiläumsveranstaltungen ebenso gefragt wie bei der Erstellung von Kommunikationsmitteln für Händlerkooperationen im Bereich eProcurement.

In 2008 wurden im Team über 70 Akquisetermine wahrgenommen. Von über 250 laufenden Projekten wurden fast 100 in diesem Jahr erfolgreich abgeschlossen.

Ausblick 2009

Für das neue Geschäftsjahr stehen wieder viele Projekte in Aussicht, dazu zählen auch die Themen Imagebroschüren für Mitglieder und die Unterstützung bei Firmenjubiläen.

Fachbereich PVH-Kataloge und Produktion

67 Katalogprojekte aufgelegt

Der Bedarf an verkaufsfördernden Katalogen ist ungebrochen. Im laufenden Geschäftsjahr bearbeiteten wir 67 verschiedene Katalogprojekte mit über 38.000 Seiten für E/D/E Fachkreise, die EBH AG und für einzelne Mitglieder. Davon wurden 31 Kataloge mit rund 17.000 Seiten fertig gestellt. Die Druckauflage aller Werke betrug mehr als 800.000 Exemplare.

Gestaltung weiter verbessert

Wir haben die Gestaltungslinie der Kataloge grundlegend überarbeitet, um die Lesbarkeit und Darstellung zu optimieren. Das Ergebnis stieß bei den Mitgliedern auf eine gute Resonanz.

Katalogcheck als neue Dienstleistung

Als neue Dienstleistung bieten wir unseren Mitgliedern einen Katalogcheck für deren eigene Kataloge an, mit dem die Wirkung von Katalogen auf die Zielgruppen überprüft wird. Zugleich bieten wir an, die Konzeption von Katalogwerken zu begleiten, um Struktur, Aufbau, Kompetenzgehalt und Zielgruppenaffinität zu verbessern.

Ausblick 2009

Für das Jahr 2009 stehen 87 Katalogprojekte in der Planung, davon 49 E/D/E Kataloge, 28 individuelle Mitgliederkataloge und 18 Kataloge für die EBH AG. Das bedeutet, dass wir rund 50.000 neue Katalogseiten gestalten. Insgesamt werden wir damit auf eine Auflage von mehr als 1,2 Mio. Druckwerken kommen.

Fachbereich Marketing-Services und Mitgliederqualifizierung

ERFA-Arbeit bringt gute Ergebnisse

Zu den Aufgaben dieses Fachbereiches gehören die Vorbereitung und Durchführung von Messen und Veranstaltungen, Seminaren und ERFA-Gruppen. Inzwischen betreuen wir vier Gruppen. Alle Tagungen bringen höchst effiziente Ergebnisse. Aus dem Kreis der „älteren" Junioren hat sich eine weitere Gruppe gebildet, die ab 2009 ihre Arbeit aufnehmen wird.

20 Seminare

Im Geschäftsjahr wurden 20 verschiedene Seminare zu Themen wie Vertrieb, Persönlichkeitsentwicklung, Marketing, Kostenmanagement, Einkauf und Recht durchgeführt.

Vertriebsoptimierung im Mittelpunkt

Mit dem Thema „Vertriebsoptimierung für den PVH" wird seit drei Jahren ausgewählten Fachkreisen eine Seminarreihe mit Workshopcharakter angeboten. Ziel ist es, die Verantwortlichen für den Vertrieb noch besser zu qualifizieren und ihnen wichtige Führungsinstrumente zu vermitteln.

Junioren organisieren Austausch bei 50 Unternehmen

Über 50 junge Unternehmerinnen und Unternehmer besuchen jedes Jahr unsere vier Veranstaltungen für Junioren. Wir bieten ihnen dort ein Qualifizierungs- und Weiterbildungsangebot, das ihnen den Einstieg in die Führungskarriere erleichtert.

Als interner Dienstleister ist dieser Fachbereich verantwortlich für die Organisation und Durchführung der E/D/E Messen. Im Berichtsjahr waren es sechs Veranstaltun-

gen wie die METAV, e_procure, die Internationale Eisenwarenmesse und der E/D/E Branchentreff total in Leipzig. Die ZEUS beauftragt uns alljährlich mit der Planung der ZEUS Messe in Köln.

Messen und Branchenforen in Planung

Im Jahr 2009 stehen vier Fachmessen zur Planung an: die BAU in München, Schweißen & Schneiden in Essen, Branchentag Holz in Köln und die A&A in Düsseldorf. Hinzu kommen die ZEUS Messe in Köln und der Branchentreff spezial in Nürnberg sowie diverse Branchenforen der Fachbereiche.

Fachbereich PVH-Planung und Beratung

Beratungen nehmen weiter zu

Die Leistungen dieses Teams entsprechen denen einer Betriebsberatung mit dem Schwerpunkt PVH. Im Geschäftsjahr waren unsere Berater bei 79 verschiedenen Mitgliedern aktiv tätig. Wir beraten unsere Mitglieder, wenn es um die Optimierung von Prozessen im Unternehmen, die Planung von Lagern, Verkaufs- und Ausstellungsräumen, Neu- und Umbauplanungen geht. Der Leistungsumfang wird ergänzt durch Vertriebsplanungen, Logistikplanungen und Standortanalysen.

Ausblick 2009

Auch 2009 mit einer guten Auslastung

Der Geschäftsbereich Marketing erwartet für das Jahr 2009 keine gravierenden Einbrüche und Veränderungen im Verhalten der Mitglieder. Sicher werden die Investitionen in Beratungen, Schulungen und Marketingaktivitäten vorsichtiger ausfallen als bisher. Auch werden geplante Neubauprojekte eher zurückgestellt werden, bis die allgemeine Konjunkturlage wieder zuversichtlicher ist. Wir erwarten dennoch in 2009 eine gute Auslastung unserer Teams.

E/D/E

Geschäftsbereich Finanzen
Finanzberatung

Rating bringt gegenseitige Vorteile

Zentralregulierung zweistellig gesteigert

Wie schon in den Vorjahren hat sich das Zentralregulierungsvolumen des E/D/E zweistellig gesteigert. Diese positive Entwicklung verläuft parallel mit einer erfreulichen Umsatzentwicklung bei unseren Mitgliedsunternehmen im Inland aber auch im europäischen Ausland. Der wachstumsbedingt steigende Finanzierungsbedarf der zusätzlichen Forderungen und Bestände konnte dadurch fast ausnahmslos mit Hilfe der Innenfinanzierungskraft und dem Engagement der Hausbanken gedeckt werden.

Zahlungsverhalten weiter unverändert

Auf Seiten des E/D/E ist analog zu dieser Entwicklung ein deutlicher Anstieg im Obligo und damit auch der Risikoaktiva verbunden. In diesem Zusammenhang zeigte sich das Zahlungsverhalten unserer Mitgliedsunternehmen bis Ende 2008 trotz der sich immer stärker abzeichnenden konjunkturellen Veränderungen unverändert. Angesichts der für 2009 zu erwartenden teils starken Rückgänge in Umsatz und Ertrag ist aber davon auszugehen, dass auf die Mitgliedsunternehmen eine anspruchsvolle Aufgabe und große Herausforderung zukommen wird.

Internationale Finanzkrise hat die Weltwirtschaft erfasst

Bereits im letzten Jahr hatten wir auf die möglichen Folgen der sich anbahnenden internationalen Finanzkrise für die Realwirtschaft und insbesondere für unsere Branche hingewiesen. Sie hat längst alle Bereiche der Weltwirtschaft erfasst, was sich am stärksten bei den Automobilherstellern und deren Zulieferern auswirkt. Aber auch kleine und mittlere Betriebe sind mittlerweile betroffen. Die Bedingun-

gen der Banken bei der Vergabe von Krediten wurden erheblich verschärft, was in Verbindung mit steigenden Kreditmargen bei vielen Unternehmen bereits jetzt zu ernsthaften Finanzierungsschwierigkeiten führt.

Große Herausforderungen durch Kreditverknappung

Hinzu kommt, dass die Kreditversicherer die Kreditlimite deutlich reduzieren und in einigen Bereichen bereits komplett gestrichen haben. Insbesondere wegen der sich abzeichnenden Kreditverknappung sehen wir große Herausforderungen auf uns zukommen, wenn es unter der Beachtung einer vertretbaren Risikopolitik gilt, bei unseren Mitgliedsunternehmen ergänzende Beiträge zur Aufrechterhaltung von gesunden Kapitalstrukturen zu leisten.

Erfolgreiches Rating bei nahezu 200 Firmen

Weiterhin erfreulich zeigte sich das Interesse an unserem Ratingangebot. So ist das E/D/E Rating mittlerweile fest im Markt etabliert und genießt große Akzeptanz bei unseren Mitgliedern, die spürbaren Nutzen aus dem Ratingprozess selber und den aus den Erkenntnissen abgeleiteten Verbesserungspotenzialen generieren. Bis zum Jahresende 2008 haben über 280 Firmen ihre Bereitschaft zur Teilnahme am Rating erklärt, wobei in nahezu 200 Fällen das Verfahren bereits vollständig abgeschlossen wurde. Unser Rating und die damit verbundene Beratung kommen bei den Mitgliedern gut an. Dies wird auch dadurch unterstrichen, dass in rund 100 Fällen bereits das erste oder sogar zweite Folgerating durchgeführt wurde.

Ab 2009 qualifizierte Vergleichsmaßstäbe

Noch in diesem Jahr und damit früher als ursprünglich erwartet wird mit dem E/D/E Betriebsvergleich eine neue Dienstleistung zur Verfügung stehen. Mitglieder, die sich zur Teilnahme am E/D/E Rating entschieden haben, haben damit automatisch auch die Möglichkeit zur Teilnahme am Betriebsvergleich. Ab September 2009 profitieren diese Firmen dann entscheidend von diesem neuen Service. Für den Betriebsvergleich stehen qualifizierte und valide Vergleichsmaßstäbe im Rahmen eines für einzelne Branchen und Größenordnungen ausgerichteten Benchmarkings zur Verfügung. Die Mitglieder haben damit erstmals die Möglichkeit, in einem standardisierten Verfahren ihre eigenen betriebswirtschaftlichen Kennzahlen mit denen ähnlicher Handelsunternehmen innerhalb des E/D/E Mitgliederkreises zu vergleichen und damit eine für die Unternehmenssteuerung sehr wichtige und hilfreiche Standortbestimmung zu erhalten.

Zahl der Beratungen steigt weiter an

Mit der größeren Anzahl der gerateten Unternehmen stieg 2008 auch die Zahl der nachgefragten und durchgeführten Beratungen sowie deren Komplexität. Das stellte hohe Anforderungen an unser Team Finanzservices, die mit Bravour gemeistert wurden.

Die Schwerpunkte der Beratungen lagen weiterhin in den Bereichen der Unternehmensübernahmen und -nachfolgen. Hinzu kamen zahlreiche Aufträge im Bereich der Sanierungs- und Restrukturierungsberatung, die in einigen wenigen Fällen durch eine das Unternehmen erhaltende Unterstützung ergänzt werden konnten.

ZR-Online

Komplette Abwicklung über ZR-Online möglich

Mit der Realisierung der zweiten Stufe unseres Projektes ZR-Online im April 2008 sind wir der vollständigen elektronischen und dialogorientierten Zahlungsabwicklung mit unseren Mitgliedern und Vertragslieferanten einen entscheidenden Schritt näher gekommen. Nachdem ZR-Online bis zu diesem Zeitpunkt bereits als reines Zahlungsinformationssystem genutzt werden konnte, ist seitdem auf Mitgliederseite die komplette Zahlungsabwicklung über ZR-Online möglich.

Nutzung mit stark steigender Tendenz

Die umfangreichen Möglichkeiten dieses Portals werden von unseren Mitgliedern und Lieferanten mit stark steigender Tendenz genutzt. Rund 80 % unserer 1.400 Mitgliedsunternehmen haben bis Ende 2008 die Nutzungsbedingungen akzeptiert. Rund 700 Mitglieder arbeiten im Tagesgeschäft mit dem System, indem sie ihre Buchungsanzeigen per Dialog in ZR-Online erfassen. Mit stetig zunehmenden Nutzungsgrad und -intensität wachsen auch die Effizienzgewinne auf Seiten der Mitglieder und Vertragslieferanten.

Lieferanten können unmittelbar reagieren

Mit den elektronischen Buchungsanzeigen können Reklamationen schnell, einfach und ohne Medienbrüche am Bildschirm erfasst und direkt an die Lieferanten weitergeleitet werden. Die Lieferanten werden so in die Lage versetzt, unmittelbar reagieren zu können.

Ein weiterer großer Vorteil dieses Systems besteht darin, dass die dahinter stehenden Geschäftsvorfälle auch zu einem späteren Zeitpunkt vollständig und ohne umständliche Suche nachvollzogen werden können.

Geschäftsvorfälle lassen sich vollständig nachvollziehen

Deutlich erhöht hat sich in den letzten Monaten auch die Anzahl der Unternehmen, die ihre Regulierungen über ZR-Online vornehmen. Die Bearbeitung ist intuitiv einfach und hinzugefügte Buchungsanzeigen werden automatisch bei der Berechnung der zu zahlenden Gesamtsumme berücksichtigt.

Des Weiteren haben wir in ZR-Online Web-Service Schnittstellen geschaffen, über die eine Anbindung an die Warenwirtschaftssysteme unserer Mitgliedsunternehmen erfolgen kann, damit diese ihre Rechnungsbearbeitungen effizient in ihren eigenen Systemen durchführen können. Gerade an dieser Stelle sehen wir noch große Effizienzgewinne im Rahmen der Prozessoptimierung für unsere Mitglieder, aber auch für unsere Vertragslieferanten.

Schnittstellen zu Warenwirtschaftssystemen

In den nächsten Monaten werden wir im Rahmen einer Roadshow mehrere Veranstaltungen durchführen, um den Mitgliedern fachkundig vor Ort zur Seite zu stehen und das System in seiner Anwendung zu präsentieren. Ziel ist es, über diesen Weg die Nutzung von ZR-Online zum Vorteil aller Beteiligten noch weiter zu vereinfachen und zu intensivieren. Mit der Realisierung der in diesem Jahr geplanten dritten und letzten Projektstufe wird die Funktionalität konsequent erweitert.

Roadshow zur Anwendung des Systems

E/D/E

Volles Vertrauen: Bei einem Tandemsprung hängt das Leben des Kunden komplett an der Sorgfalt und Professionalität des Tandemmasters.

Schirm gleitet zu Boden

Immer höher schraubt sich die Maschine in den Himmel. Aus 4.000 Metern sehen selbst mächtige Baumkronen aus wie Broccoli. Plötzlich wird die Tür der Cessna aufgerissen. Das Knattern des Propellers ist ohrenbetäubend. Zeit zum Nachdenken bleibt jetzt keine mehr. Ein kurzer Ruck vom Hintermann, schon geht es im freien Fall gen Erde – mit bis zu 200 km/h. Ein Wahnsinnsgefühl.

„Nein, mit Wahnsinn hat das nichts zu tun", sagt Rainer Kettler. „Ich bereite jeden Sprung so gewissenhaft vor, als sei es mein erster." Den bunten Flächenfallschirm aus reißfestem Nylongewebe kontrolliert, faltet und packt er, wie alle Profis, stets selbst. Zudem überprüft er jeden Gurt, jede Leine, bevor ein Blick gen Himmel den zuvor studierten Wetterbericht bestätigt. Der 48-Jährige überlässt nichts dem Zufall. Auch nach über 3.000 Sprüngen nicht.

Zurzeit arbeitet der Weltenbummler aus Deutschland hier am Fox Glacier auf der Südinsel Neuseelands. Als Fallschirmspringer. Täglich ermöglicht er bis zu fünf Abenteuerlustigen den Traum vom freien Fall – in Form eines sogenannten Tandemsprungs. Dabei hängt der Abenteurer in einem Passagiergurtzeug vor dem Tandemmaster. „Das ist das Schöne an meinem Job: Ich kann machen, was ich am meisten liebe, und anderen erfülle ich einen oftmals lang gehegten Wunsch."

„Mit mir hat sich noch nicht einmal jemand den Knöchel verstaucht"

Einen Adrenalin-Kick bekommt er immer noch, wenn sich die Luke des Flugzeugs öffnet. Angst um sich und seine Kunden hat er nie. „Ich bin auf alle Eventualitäten vorbereitet", versichert er. Bezüglich der Ausrüstung bedeutet das, wie bei Tandemsprüngen üblich, dass ein größerer Hauptschirm verwendet wird. Außerdem öffnet sich bereits kurz nach dem Verlassen der Cessna ein kleiner Bremsfallschirm, der sofort die Fallgeschwindigkeit reduziert. Für den Notfall gibt es noch einen Reservefallschirm sowie den elektronischen Öffnungsautomaten Cypres. „Dieser misst die Höhe und Fallgeschwindigkeit und öffnet automatisch den Reservefallschirm, wenn in einer festgelegten Höhe eine bestimmte Geschwindigkeit überschritten wird", erklärt der Fachmann. Somit entfaltet sich in jedem Fall ein rettender Schirm.

Bislang hatte Rainer Kettler jedoch immer alles im Griff. Die Sicherheitslösung musste noch nie zum Einsatz kommen. Er betätigt zuverlässig seinen Auslösegriff und öffnet den Hauptschirm, an dem beide zu Boden gleiten. „Mit mir hat sich noch nicht einmal jemand den Knöchel verstaucht", beteuert der erfahrene Springer. Eine beruhigende Auskunft. Nach fast einer Minute freien Falls und einer fantastischen Gleitzeit endet das Abenteuer mit einer Landung auf dem Hosenboden. Was für ein Erlebnis. Das Zusammenspiel von Mensch, Technik und Professionalität hat einmal mehr bestätigt. „Vertrauen ist der Schlüssel."

E/D/E

Geschäftsbereich Personal

Vielfältige Aufgaben gebündelt

Einfacher, schneller und effektiver – das waren die Stichworte, die bei der Neustrukturierung im Personalbereich des E/D/E Pate gestanden haben. Im Berichtszeitraum sind die Aufgaben aus zwei Geschäftsbereichen zusammengeführt und im neu geschaffenen Geschäftsbereich Personal gebündelt worden.

Suche nach qualifizierten Mitarbeitern hat Priorität

Ein Schwerpunkt der Arbeit liegt bei der Suche nach qualifizierten Mitarbeitern und neuen Auszubildenden sowie bei der kontinuierlichen Weiterentwicklung und Förderung unserer Mitarbeiter. Diese Maßnahmen betrachten wir als eine unverzichtbare Investition in die Zukunft des Unternehmens.

Personal- und Ausbildungsmarketing

Große Zahl von Bewerbungen

Die Suche nach geeigneten Mitarbeitern gestaltet sich selbst in Zeiten eines breit gefächerten Arbeitsmarktes als eine anspruchsvolle Aufgabe. Unsere Messlatte für künftige Stelleninhaber liegt hoch und entspricht den großen Anforderungen, die wir zu erfüllen haben. Insgesamt haben wir bis zum Ende des Jahres rund 2.700 Bewerbungen erhalten und bearbeitet.

44 Auszubildende

Wir sind in unserer Region ein gefragter Ausbildungsbetrieb und bieten eine Vielzahl von attraktiven Ausbildungsberufen. Zurzeit absolvieren 44 Auszubildende in unserem Haus ihre berufliche Qualifikation. Neben der Ausbildung zum Kaufmann bzw. zur Kauffrau im Groß- und Außenhandel, zur Mediengestalterin, zum Informatikkaufmann und zu Fachkräften für Lagerlogistik haben unsere Angebote im Rahmen der dual aufgebauten Bachelor-Ausbildungen, die wir in Zusammenarbeit mit Berufsakademien und Fachhochschulen anbieten, einen hervorragenden Ruf.

Bedeutung des Ausbildungsmarketings wächst

Da zu erwarten ist, dass die Zahl geeigneter Bewerber für betriebliche Berufsausbildungen künftig kleiner wird, entfalten wir im Rahmen des Ausbildungsmarketings vielfältige Aktivitäten, um unsere Möglichkeiten und die Entwicklungsperspektiven in unserem Unternehmen künftigen Kandidaten vorzustellen. So haben wir uns im vergangenen Sommer während des NRW-Tages in Wuppertal mit einem eigenen Informationsstand in der Öffentlichkeit präsentiert. Außerdem sind wir regelmäßig auf den lokalen AZUBI-Börsen präsent.

Schulprojekte zeigen gute Resonanz

Eine ähnliche Bedeutung messen wir unseren verschiedenen Schulprojekten bei, die wir zusammen mit einem kaufmännischen Berufskolleg und einer Wuppertaler Schule durchführen. Inzwischen konnte ein großer Teil der Bewerber gerade aus diesen beiden Einrichtungen zu uns stoßen und ihre Berufskarriere bei uns beginnen.

Logistik-Projekt

Change-Team unterstützt das Logistik-Projekt

Im Rahmen des Logistik-Projektes waren die Themen für die Personalarbeit für die Vorbereitung und Einbindung der Mitarbeiter in die Ausgestaltung effizienter Logistikprozesse in den neuen Gebäuden mit ihren modernen Arbeitsplätzen. Im Sommer konnte das Change-Team, das mit Mitarbeitern beider Lager und aus den unterschiedlichen Funktionsebenen besetzt ist, seine Arbeit aufnehmen und die anstehenden Herausforderungen systematisch bearbeiten. Ziel der verschiedenen Workshops war es, mögliche Vorbehalte auszuräumen. Im Vorfeld der Zusammenführung der Lager konnte eine hohe Identifikation mit dem anspruchsvollen Projekt erreicht werden.

Neue Akzente bei der Führungskräfteentwicklung

Förderung der Führungskräfte wird forciert

Für das kommende Jahr haben wir uns bei der Personalentwicklung vor allem den Ausbau und die Neuausrichtung der Führungskräfteausbildung und die Förderung des Führungskräfte-Nachwuchses beim E/D/E auf die Fahnen geschrieben. Mithilfe externer Spezialisten, erfahrener Trainer und Ausbilder, die für eine hohe Professionalität stehen und zudem die gebotene Neutralität mitbringen, sollen die Kompetenzen der Führungskräfte gezielt weiterqualifiziert werden.

Geschäftsbereich IT, eBusiness und Logistik

Logistik stark erweitert

Logistikstrukturen weiter ausgebaut

In den Bereichen Organisation/IT und Logistik war das Berichtsjahr vor allem von dem Großprojekt Lagererweiterung sowie der Zusammenführung unserer beiden Lager bestimmt. Das Ziel dieses Projektes besteht darin, die bestehenden Logistikstrukturen weiter auszubauen und zugleich das Standardlager und das eLC zu einem Ganzen zu verschmelzen. Das Gesamtprojekt wird von unserem Grundsatz geleitet, zukünftig unsere Dienstleistungen noch weiter den Anforderungen unserer Mitglieder entsprechend anbieten zu können.

Lagergeschäft wächst stark weiter

Die Erweiterung und Zusammenführung der Lager sowie die weitere Optimierung unserer Logistik sind vor dem Hintergrund eines stark wachsenden Lagergeschäftes zu sehen. Allein gegenüber dem Vorjahr hat sich die Zahl der Lageraufträge um 11 % erhöht. Die Umsätze haben sich stark weiterentwickelt.

Dieser positive Trend dürfte sich in den kommenden Jahren durch die Umsetzung neuer Konzepte und die weitere Entwicklung bei den europäischen Mitgliedern konsequent fortsetzen.

Gefahrstofflager wird erweitert

Die Baumaßnahmen zur Errichtung der neuen Verladehalle, des Palettenregallagers und des stark erweiterten Gefahrstofflagers sind im Jahr 2007 begonnen worden. Im Sommer 2008, nach der Übergabe der neuen Hallen, konnte mit den umfangreichen Montagearbeiten für die Fördertechnik begonnen werden.

Das Automatische Kleinteilelager (AKL) ist das Herzstück der neuen Anlage. Es bietet Platz für 70.500 Behälter. Bedient wird das Lager von zwölf vollautomati-

schen Regalbediengeräten, die den internen Warenfluss übernehmen. Sie operieren mit hohen Geschwindigkeiten, sodass annähernd 1.900 Behälterbewegungen pro Stunde möglich sind. Damit können bis zu 34.000 Auftragspositionen pro Tag abgewickelt werden.

Change-Team für neue Technik und Abläufe

Die neue Logistik ist stark von neuer Technik und geänderten Abläufen bestimmt, daher wird die Einführung durch ein umfangreiches Change-Management begleitet. Dafür wurde im Frühjahr 2008 ein Change-Team gegründet, das aus Mitarbeitern von Standardlager und eLC besteht. Durch diesen Prozess werden die betroffenen Mitarbeiter frühzeitig über die anstehenden Veränderungen informiert, nehmen an Schulungsmaßnahmen teil und werden an einzelnen Veränderungen, beispielsweise bei der Gestaltung der neuen Arbeitsplätze, beteiligt.

Modernste Technik erhöht das Servicelevel

Ab Ostern 2009 nehmen wir das neue eLC, die größte Einzelinvestition in der Firmengeschichte schrittweise in Betrieb. Nach dem Startschuss stehen den Mitgliedern dank modernster Logistiktechnik und Informationstechnologie bis zu 80.000 Lagerartikel im Direktzugriff und mit einem deutlich erhöhten Servicelevel zur Verfügung. Damit haben wir außerdem die Voraussetzungen geschaffen, um bei einem weiter stark wachsenden Lagergeschäft die Abläufe im Interesse der Mitglieder zu vereinheitlichen und zu beschleunigen.

Die neue Leistungsfähigkeit unseres eLC können Mitgliedsunternehmen am besten mit elektronischen Bestellungen für sich nutzen. Das E/D/E bietet mehrere Möglichkeiten der elektronischen Bestellabwicklung, die den Bestellaufwand sehr gering halten und die Nachvollziehbarkeit von Aufträgen gewährleisten.

Informationstechnologie

Prozessoptimierung und Effizienzsteigerung

Zentrales Datenmanagement

Daten in einem einheitlichen Format

Im Herbst 2008 hat die Pilotphase des Projektes Zentrales Datenmanagement begonnen. Damit sollen künftig Warenwirtschafts- und Marketingdaten ausgewählter Lieferantensortimente in einem einheitlichen Format zusammengeführt, zentral nach festgelegten Standards gepflegt und laufend aktualisiert werden, um sie den Mitgliedern zur Verfügung stellen zu können.

Mitglieder greifen auf Katalogdaten zurück

Bislang konnten die Mitglieder bereits auf sämtliche Marketingdaten wie Bilder, Katalogtexte und Tabellen sowie auf die entsprechenden Warenwirtschaftsdaten aus den 70 verschiedenen PVH-Katalogen zurückgreifen, die im E/D/E für die unterschiedlichen Händlergruppen erstellt werden. In einem nächsten Schritt wird diese Dienstleistung auf komplette Lieferantensortimente ausgedehnt.

Zugriff auf 240.000 Artikelstammdaten in der Haustechnik

Der Bereich Haustechnik hat diese Arbeit für alle wesentlichen Vertragslieferanten abgeschlossen. Die Mitglieder haben damit einen Zugriff auf 240.000 Artikeldaten. Zurzeit werden die technischen und personellen Voraussetzungen geschaffen, um das Konzept für weitere Fachbereiche umzusetzen.

Datenaustausch erheblich vereinfacht

Die zentrale Pflege und Bereitstellung soll sowohl bei den Lieferanten als auch bei den Mitgliedern zu einer deutlichen Kostenreduzierung beitragen. Sie ist die Basis für den elektronischen Datenaustausch zwischen Hersteller und Handel. Kommunikation und Abstimmung werden erheblich vereinfacht, weil alle wesentlichen Artikeldaten für die elektronischen Vertriebs- und Beschaffungssysteme genutzt werden können.

Das Projekt, im Zentralen Datenmanagement Warenwirtschafts- und Marketingdaten ausgewählter Lieferanten zusammenzuführen, verfolgt folgende Zielsetzung:

- Kostenreduzierung bei Lieferanten und Mitgliedern durch zentrale Artikelstammdatenpflege und Bereitstellung
- Aufbau der (Kern-)Artikelstammdaten-Sortimente
- Steigerung der Datenqualität (gem. Pflegerichtlinien)
- Bereitstellung der Artikelstammdaten in einem einheitlichen Format
- Bereitstellung der Marketingdaten für die elektronischen Vertriebs- und Beschaffungssysteme
- Basis für den elektronischen Datenaustausch zwischen Hersteller und Handel

Rechnungsservice

Einsparungen durch papierlose Rechnungen

Mit dem neuen Dienstleistungspaket im Bereich des Rechnungsservice haben wir im vergangenen Geschäftsjahr für unsere Mitglieder und Lieferanten die Voraussetzung geschaffen, durch die papierlose Rechnungstellung wesentliche Kosteneinsparungen zu erzielen.

Die Vorteile des elektronischen Rechnungsaustausches liegen in der Reduzierung der Prozesskosten, weil Aufwendungen im Bereich Druck, Distribution und Porto für die Lieferanten entfallen.

Effizienzgewinne durch automatische Verarbeitung

Durch die medienbruchfreie Übertragung der Rechnungen lassen sich auf Seiten des Rechnungsempfängers (Händler) deutliche Effizienzgewinne durch die automatische Verarbeitung der Rechnungsdaten in den Warenwirtschaftssystemen realisieren.

Die elektronische Rechnungslegung erfolgt stets in beiderseitigem Übereinkommen, da der Empfänger einer Rechnung mit elektronischer Signatur bestimmte Anforderungen berücksichtigen muss.

E/D/E

Vielfältige Vorteile durch Rechnungsservice

Der E/D/E Rechnungsservice bietet folgende Leistungen:

- Erstellung von qualifizierten elektronischen Signaturen für ZR-Rechnungen im Auftrag des Lieferanten (Rechnungsaussteller)
- Verifizierung von elektronischen Rechnungen im Auftrag der Mitglieder (Rechnungsempfänger)
- Archivierung der Rechnungen für Lieferanten und Mitglieder im PDF-Format
- Bereitstellung von Prozessdaten (Edifact)

Schon über 400 Mitglieder und Lieferanten beraten

Gemäß den von uns angebotenen Lösungen können sowohl unsere Mitglieder als auch Lieferanten aus einem Spektrum von Leistungen bis zu einer kompletten Auslagerung wählen. Im Geschäftsjahr 2008 haben wir über 400 Mitglieder und Lieferanten beraten, um ihnen sowohl die rechtlichen und organisatorischen als auch technischen Fragen zu erläutern.

Erweiterung des Rechnungsservices

Druckservice bringt reduzierte Kosten

Im vierten Quartal 2008 startete das Projekt Druckservice Rechnungen. Es wird im Geschäftsjahr 2009 umgesetzt. Durch den Druckservice des E/D/E für seine Lieferanten können die Kosten für Produktion und Versand reduziert werden.

Hierfür werden die Lieferantenrechnungen elektronisch an das E/D/E übermittelt. Wir sorgen für die Zustellung an die Mitglieder. Dies kann auf Wunsch elektronisch oder in Papierform erfolgen.

Bei Erzeugung der Rechnung muss nicht mehr zwischen elektronischen rechnungsrelevanten Mitgliedern und Mitgliedern mit Papierrechnungen unterschieden werden.

Zentralregulierungsportal

2008 wurde das E/D/E Zentralregulierungsportal, in enger Zusammenarbeit mit Mitgliedern und Lieferanten, um wesentliche Punkte erweitert. Den E/D/E Partnern steht damit seit März 2008 ein umfangreiches System zur effizienten Abwicklung und Bearbeitung der Zentralregulierungsbelege zur Verfügung.

Effiziente Abwicklung der Zentralregulierung

Von der Prüfung der Rechnungsdaten über die direkte Reklamationsabwicklung mit den Lieferanten bis zur Regulierungsabwicklung werden alle Prozesse optimal unterstützt. Um die maximale Effizienz der Prozesse zu erreichen, stehen zusätzlich direkte Anbindungen für die „hauseigenen" Abrechnungssysteme der Mitglieder und Lieferanten zur Verfügung.

Anbindung an hauseigene Systeme optimiert

In 2009 wird das E/D/E Zentralregulierungsportal an weitere Anforderungen unserer Partner angepasst. Insbesondere wird das Gesamtsystem ab dem dritten Quartal 2009 unseren europäischen Partnern auch in der jeweiligen Landessprache bereitgestellt.

Europäische Partner werden eingebunden

E/D/E

ZEUS

ZEUS: Starke Position wurde untermauert

Erfolgreich von der rückläufigen Entwicklung abgekoppelt

Die ZEUS Zentrale für Einkauf und Service GmbH & Co. KG, Soltau, hat sich erfolgreich von der rückläufigen Branchenentwicklung abgekoppelt. Sie bestätigt sich damit einmal mehr als Deutschlands führende Kooperation in der Baumarkt- und Gartencenterbranche. So konnten die 759 (Vorjahr: 752) ZEUS Systemgeschäfte hagebaumarkt (Baumärkte), Werkmarkt (Fachmärkte) und Floraland (Gartencenter) ihren Netto-Umsatz in Deutschland und Österreich um erfreuliche 3 % auf 2,12 Mrd. Euro (Vorjahr: 2,05 Mrd. Euro) und somit auf das höchste Niveau der elfjährigen ZEUS Erfolgsgeschichte steigern. Die Verkaufserlöse der 710 (Vorjahr: 703) Systemgeschäfte in Deutschland wuchsen um 3,1 % auf 1,93 Mrd. Euro (Vorjahr: 1,89 Mrd. Euro).

Überdurchschnittliche Umsatzentwicklung

Zu dieser überdurchschnittlichen Umsatzentwicklung beigetragen haben die hagebaumärkte: Die 48 österreichischen Standorte steigerten ihre Netto-Verkaufsumsätze im abgelaufenen Jahr um 3,4 % auf 0,184 Mrd. Euro. Die Netto-Verkaufsumsätze der 294 deutschen hagebaumärkte wuchsen um 3,8 % auf 1,3 Mrd. Euro. Sogar flächenbereinigt erreichten die hagebaumärkte 2008 eine beachtliche Steigerung: In Deutschland lag das Plus bei 1,1 %, in Österreich bei 4,5 %.

Aufgrund der hohen Abrechnungsquote mit der ZEUS führte dieser Umsatzschub der ZEUS Systemgeschäfte wiederum zu einem Rekord-Einkaufsumsatz der Soltauer Systemzentrale – dies gilt gleichermaßen für die Bereiche DIY und Garten.

Auf Rekordniveau bewegte sich im abgelaufenen Jahr auch die Spanne der von ZEUS betreuten Märkte in Deutschland: Aufgrund der optimierten Preis- und Sortimentsstrategie erreichte sie trotz Preiskampf in der Branche das höchste Niveau, das je gemessen wurde.

Erfolgsfaktoren 2008

Einen starken Beitrag zum Jahresumsatz leistet inzwischen das Joint Venture baumarkt direkt, Hamburg, über das die hagebaumärkte seit Mitte 2007 im Multichannel-Vertrieb per Katalog und Internet-Shop tätig sind.
Ebenso trug die Einbindung der Rheika-Delta mit ihren 23 Herkules Baumärkten deutlich zum Wachstum des Einkaufsvolumens der ZEUS bei.
Ein weiterer Erfolgsfaktor war 2008 der Ausbau des Standortnetzes. So haben im vergangenen Jahr 65 hagebaumärkte, Werkmärkte und Floraland-Gartencenter (Vorjahr: 62) mit Unterstützung der Zentrale modernisiert und neu gebaut.

Erweitertes Standortnetz ist wichtiger Erfolgsfaktor

Prognose 2009

Für 2009 plant die ZEUS ein moderates Wachstum, da sich derzeit noch nicht abschätzen lässt, welche Auswirkungen die Finanzkrise auf das Baumarkt- und Gartencentergeschäft haben.

Ein Wachstumsfaktor soll wieder die Erweiterung des Standortnetzes sein. Derzeit führt die ZEUS erfolgversprechende Gespräche mit Baumarktbetreibern im In- und Ausland. Einen weiteren Wachstumsschub erwartet die Soltauer Systemzentrale von ihrem neuen Katalog „werkmarkt direkt“ und dem Internet-Shop, mit dem die Fachmärkte im Frühjahr 2009 in das Multichannel-Geschäft starten.

Einstieg in das Multichannel-Geschäft

Sponsoring

Gesellschaftliche Verantwortung

Hilfe für Kinder und Jugendliche in Not

Gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen, ist ein wesentlicher Teil unseres Selbstverständnisses und unserer Unternehmensphilosophie. Es hat daher bei uns Tradition, dass wir das E/D/E nicht nur als Wirtschaftsunternehmen sehen, sondern uns auch unserer Pflichten bewusst sind, die wir als erfolgreiches Unternehmen in der Gesellschaft und speziell in unserer Region haben.

Mit unserem Engagement wollen wir zu einer positiven gesellschaftlichen Entwicklung beitragen. Deswegen unterstützen wir eine Reihe von konkreten Einzelprojekten in Schule und Bildung sowie im sozialen, karitativen und humanitären Bereich.

Das E/D/E und die E/D/E Stiftung, die 2002 als gemeinnützige, selbstständige Stiftung von Dr. Eugen Trautwein errichtet wurde, haben im vergangenen Jahr eine Reihe von sorgfältig ausgewählten Wuppertaler Projekten unterstützt und dabei speziell Kindern und Jugendlichen geholfen, die in Not geraten sind.

Engagement der E/D/E Stiftung

Schon seit mehreren Jahren vergibt die E/D/E Stiftung Stipendien für Mitarbeiter im PVH. Sie sollen durch die Stipendien ihr Wissen vervollständigen und ihre Kompetenz in den Unternehmen erhöhen können.

Vier Lehrgänge mit je zehn Stipendien fördert die Stiftung in Zusammenarbeit mit dem ZHH Bildungswerk allein in diesem Jahr. Die Lehrgänge zum Technischen Fachkaufmann/frau für Beschläge oder für Werkzeuge sind seit Jahren beliebt. Inzwischen ist ebenfalls ein Lehrgang zum Fachberater/in im Außendienst angelaufen.

In diesem Jahr finanziert die Stiftung auch den Lehrgang zum Fachkaufmann Arbeitssicherheit und Industriebedarf sowie den Fachberater im Außendienst.

Projekt Station Natur und Umwelt

Anlässlich unseres Firmenjubiläums im Jahr 2006 haben wir den Förderverein der Station Natur und Umwelt e.V. mit der Summe von 1 Million Euro, verteilt auf mehrere Jahre, bedacht. Mit diesem Geld hat das E/D/E die Kernfinanzierung der neuen Betriebs-, Schulungs- und Präsentationsräume der Station Natur und Umwelt übernommen.

Die Station Natur und Umwelt besteht seit 1984 und ist die größte kommunale Einrichtung für Umweltbildung und Umwelterziehung im Bergischen Land. Im Gründungsjahr der Station 1984 kamen 500 Besucher, mittlerweile ist jährlich ein neuer Besucherrekord zu vermelden.

Allein das Naturlehrgebiet misst sieben Hektar. Hinzu kommen noch das benachbarte Landschaftsschutzgebiet Gelpetal und natürlich das Stationsgebäude, in dem Pflanzen und Tiere hautnah, ganz nach dem Motto „Natur erfassen – Natur zum Anfassen“ erlebbar sind.

Projekt Wuppertaler Kindertafel

Nach Angaben von UNICEF nimmt die Kinderarmut in Deutschland zu. Danach lebt im Moment jedes zehnte Kind in Armut, das heißt, in Familien, denen weniger als die Hälfte des Durchschnittseinkommens zur Verfügung steht.

Das E/D/E unterstützt mit einer größeren Spende die Wuppertaler Kindertafel. Diese ist ein besonderes Angebot der Wuppertaler Tafel e.V. Es richtet sich speziell an Kinder in Not. Die Zahl der bedürftigen Kinder in Wuppertal hat sich drastisch erhöht.

Mit der Spende konnte die Einrichtung von getrennten Räumlichkeiten für die Wuppertaler Kindertafel finanziert werden. In den Räumen steht nach der Renovierung ein eigener Essbereich und ein Raum zur Verfügung, in den sich die Kinder für die Erledigung der Hausaufgaben und zum Spielen zurückziehen können.

Projekt Indoorspielplatz

Die Kindernotaufnahme ist eine Zufluchtsstätte für Kinder, die sich in akuten Not- und Krisensituationen befinden. Der Bedarf an Plätzen für sofortige Hilfe ist stark gestiegen. Wir unterstützen die Einrichtung eines Indoorspielplatzes, der den Kindern die Möglichkeit gibt, ihren Bewegungsdrang auszuleben und Aggressionen abzubauen. Darüber hinaus bietet er ihnen weitere Spielgelegenheiten.

Projekt Kinder- und Jugenduniversität

Das E/D/E ist Mitgesellschafter der bundesweit ersten Kinder- und Jugenduniversität des Bergischen Landes gGmbH. Kinder und Jugendliche, gerade auch aus bildungsfernen Schichten, bekommen hier auf freiwilliger Grundlage technisch-naturwissenschaftliche Kenntnisse vermittelt. Das Ziel ist es, sie spielerisch forschen und lernen zu lassen. Das Projekt Schülersternwarte ist mit der Junior Universität vernetzt. Hier fördern wir im Jahr der Astronomie die für die Beobachtung notwendigen Tochterteleskope.

Projekt Kinderzirkus

Das Begegnungszentrum Alte Feuerwache, das sich in einem sozialen Brennpunkt befindet, bietet neben der Arbeit mit gefährdeten Familien vor allem Kindern ein Forum für verschiedene Aktivitäten. Zur Förderung der pädagogischen und motorischen Arbeit finanzieren wir für die Einrichtung eines Kinderzirkus die Anschaffung von Stelzen, Einrädern und Zaubertrickkisten.

Projekt Soziales Hilfswerk Wuppertal-Langerfeld

Das Soziale Hilfswerk Wuppertal-Langerfeld e.V. ist eine private Initiative. Sie unterstützt Bürger des Stadtteils, die unverschuldet in Not geraten sind. Durch unsere Unterstützung wollen wir vor allem den Kindern die Teilnahme an einer qualifizierten Förderung ermöglichen.

Projekt Tschernobyl

Seit vielen Jahren liegt uns die Wuppertaler Hilfe für Kinder von Tschernobyl e.V. am Herzen. Wir fördern diese beispielhafte Initiative, die unter anderem Ausbildungsstätten und Waisenhäuser mit dem Notwendigsten versorgt.

E/D/E