



## **E/D/E Branchentreff total 2016 im Zeichen des Wandels**

**Gut 2000 Entscheider aus Handel und Industrie, knapp 14.000  
Gespräche an zwei Tagen: Der E/D/E Branchentreff total  
erwies sich erneut nicht nur als effizienteste  
Verhandlungsplattform im Produktionsverbundhandel –  
sondern auch als Dialogforum für aktuelle Themen.**

**Leipzig** – Treffen, Reden, Profitieren. Unter diesem Motto hatte die Wuppertaler Verbundgruppe ihre Partner aus dem PVH und der Herstellerindustrie Ende September zur „Messe verkehrt“ nach Leipzig geladen. Das Konzept hat sich in mittlerweile 16 Jahren mehr als bewährt: Nicht die Lieferanten warten an ihren Ständen auf Besuch, sondern die Händler empfangen die Vertreter der Industrie in eigenen Gesprächskoje – vorab terminiert und minutiös geplant. Dabei treffen die Entscheider beider Seiten auf Augenhöhe aufeinander. „Mehr Effizienz geht nicht“, lautete unisono das Fazit der Besucher. „In der Halle herrscht eine sehr konstruktive und positive Stimmung. Die Gespräche werden äußerst diszipliniert und zielorientiert geführt, die Händler sind sehr gut vorbereitet. Man arbeitet gemeinsam effizient die Themen ab, die wichtig sind. Das ist eine Win-win-Situation“, lobte Ingo Musial von Grohe Deutschland die Atmosphäre. Und E/D/E Geschäftsführer Dr. Christoph Grote fasste zusammen: „Der persönliche und direkte Kontakt ist ein zentraler Erfolgsfaktor im PVH. Unsere Partner haben in Leipzig aber nicht nur Geschäfte gemacht und den Jahresendspurt gestartet, alle gemeinsam haben wir zugleich über die drängenden Fragen der Gegenwart und der

E/D/E  
Unternehmenskommunikation

EDE Platz 1  
42389 Wuppertal

--

Ansprechpartner:

Christian Kleff, Leiter  
Unternehmenskommunikation

Telefon: +49 202 6096-865  
E-Mail: [christian.kleff@ede.de](mailto:christian.kleff@ede.de)

Zukunft im PVH gesprochen. Dieser Branchentreff total stand im Zeichen des Wandels.“

In den Mittelpunkt vieler Diskussionen rückte erneut die Digitalisierung mit ihren Auswirkungen auf den PVH: Wie kann ich näher an den Kunden heran rücken und seine Bedürfnisse erkennen und erfüllen? Habe ich online überhaupt eine Chance gegen die großen internationalen Player? Die Antworten des E/D/E auf diese Fragen waren in Leipzig natürlich auch präsent: Ob Electronic Catalog-Configurator mit neuen Features, die Industrieservices, der Online-Marktplatz Toolineo oder der Multishop – zwischen den Gesprächen informierten sich Händler und Lieferanten über die Lösungen. Besonders im Fokus stand das elektronische Daten-Center eDC, dessen Leistungsfähigkeit aus verschiedenen Perspektiven vorgestellt wurde: Experten von eDC, Multishop, GWS und Hettich lieferten Antworten darauf, wie sich das Daten-Center und seine hochqualitativen Produktdaten in die Geschäftsprozesse von Händlern und Lieferanten einfach und effizient einbinden lassen. Das Ergebnis: Viele Folgetermine für die eDC Macher.

Auch aus den Reihen der Händler gab es Innovationen, die die Zukunft des PVH mitgestalten wollen: Vanessa Weber, geschäftsführende Gesellschafterin von Werkzeug Weber in Augsburg, präsentierte ihr Start-up Mietbox-24 ([www.boxkonzept.com](http://www.boxkonzept.com)). Die Geschäftsidee: Elektrowerkzeug vermieten statt zu verkaufen. Hört sich simpel an, verspricht durch ein technisch ausgefeiltes und bereits in der Realität erprobtes Konzept aber ein smartes 24/7-Mieterlebnis für die Kunden. Für den PVH eine Chance: Fachhändler können sich zusammenschließen und unter einer einheitlichen Marke positionieren. Weber: „Die Mietbox ist für den PVH die Chance, mit einem neuen Geschäftsmodell die Bedürfnisse der Endkunden zu 100 Prozent zu befriedigen und sich sowohl neue Erlösquellen zu eröffnen als auch verloren gegangene Umsätze zurückzuerobern.“

Nicht nur wegen neuer Ideen wie der Mietbox-24 verstummten die Gespräche an den Abenden nicht. Abende deshalb, weil der Branchentreff total bereits am Vorabend der eigentlichen Veranstaltung für die meisten Teilnehmer in verschiedenen Top-Locations in Leipzig begann. Und zu bereden gab es für die Mitglieder und Vertragslieferanten aus den Branchen Bau- und Möbelbeschläge, Technischer Handel, Arbeitsschutz, Haustechnik, Bauelemente, Werkzeuge, Betriebseinrichtungen, Befestigungstechnik, Baugeräte und Schweißtechnik auch am Hauptabend im Rahmen der perfekt organisierten Abendveranstaltung noch mehr als genug.

Immer mit dabei auch die Zukunft des PVH: 120 Auszubildende von Händlern und dem E/D/E erlebten hautnah die Gespräche der Geschäftspartner in den Kojen mit und konnten das Erlebte direkt mit dem theoretischen Input aus einem Verhandlungstraining abgleichen. Vorab vorbereitet, präsentierten sie außerdem ihren Kolleginnen und Kollegen aus den Mitgliedshäusern unterschiedliche Themen aus Bereichen wie Ware, Marketing und Logistik. Fazit der Nachwuchskräfte: Rundum gelungen.

Wie üblich im Wechsel findet im kommenden Jahr in Nürnberg der Branchentreff spezial statt (12./13. September). Hier stehen dann Baubeschläge sowie die Haustechnik im Fokus.

#### Über das E/D/E

**Das E/D/E (Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH) ist Europas größter Einkaufs- und Marketingverbund mit rund 1.000 angeschlossenen mittelständischen Handelsunternehmen im Bereich des Produktionsverbindungshandels und knapp 300 weiteren Einzelhändlern. Diese Unternehmen handeln mit Werkzeugen, Maschinen und Betriebseinrichtungen, Baubeschlägen und Bauelementen, Sanitär und Heizung, Stahl und Befestigungstechnik, Schweiß-, Sicherheits- und Industrietechnik sowie Arbeitsschutzprodukten. Die Mehrzahl dieser Mitgliedsunternehmen beliefert vorwiegend gewerbliche Abnehmer aus der Industrie, dem Handwerk und den Kommunen. Zur E/D/E Gruppe gehören weiterhin die Tochterunternehmen ETRIS Bank GmbH, Toolineo GmbH & Co. KG, EDE International AG, ESH EURO STAHL-Handel GmbH & Co. KG, e+h Services AG, ZEDEV AG, eDC Haustechnik-Daten GmbH & Co. KG sowie DELCREDIT España S.A. und DELCREDIT France S.A.S. und die EURO-DIY GmbH & Co. KG.**

Im Internet: [www.ede.de](http://www.ede.de)