

Evolution



zuhören > verstehen > handeln



Dieses ePaper enthält eine Vielzahl weiterführender Inhalte.
Diese Piktogramme kennzeichnen sie:

 Seitenverweis

 Externer Link

INHALT

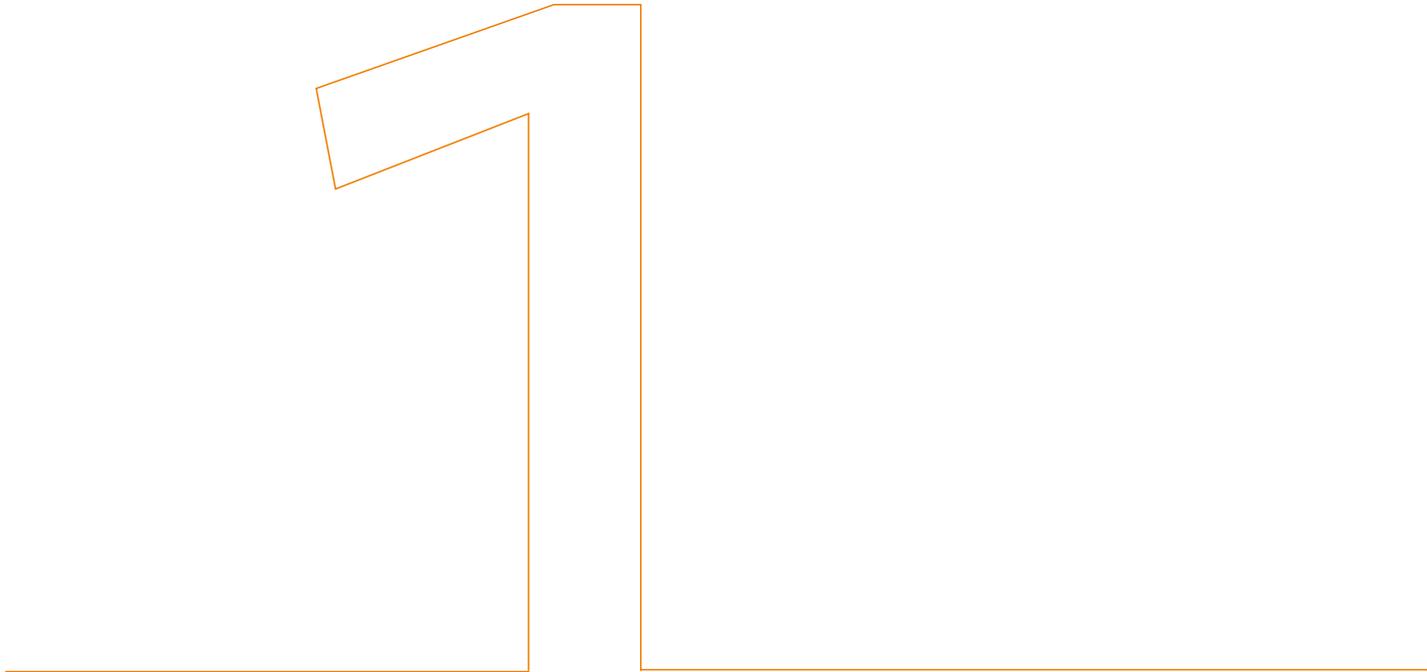
1. MAGAZIN

- 6 EVOLUTION: das Jahr des Handelns im Überblick
- 8 EVOLUTION im Dialog mit den Partnern
- 10 „Zukunftschancen im starken Verbund nutzen“ – Dr. Andreas Trautwein im Interview

2. BERICHTE

- 14 Bericht der Geschäftsführung
- 20 Bericht des Beiratsvorsitzenden

- 22 Geschäftsbereich I
- 26 Geschäftsbereich II
- 30 Geschäftsbereich III
- 34 Geschäftsbereich IV
- 38 Haustechnik
- 42 ESH Euro Stahl-Handel GmbH & Co. KG
- 44 Logistik
- 46 PVH-Vertriebssysteme
- 50 EURO-DIY GmbH & Co. KG
- 52 EDE International AG
- 54 Daten & Services
- 58 Toolineo
- 60 ETRIS Bank GmbH
- 62 Marketing
- 64 Mitgliederentwicklung
- 68 Zentralbereich Services/Mitgliederbetreuung
- 69 Personal
- 70 Weiterbildung im PVH
- 71 Nachhaltigkeit und Verantwortung



INHALT

1. MAGAZIN

- 6 EVOLUTION: das Jahr des Handelns im Überblick
- 8 EVOLUTION im Dialog mit den Partnern
- 10 „Zukunftschancen im starken Verbund nutzen“ – Dr. Andreas Trautwein im Interview

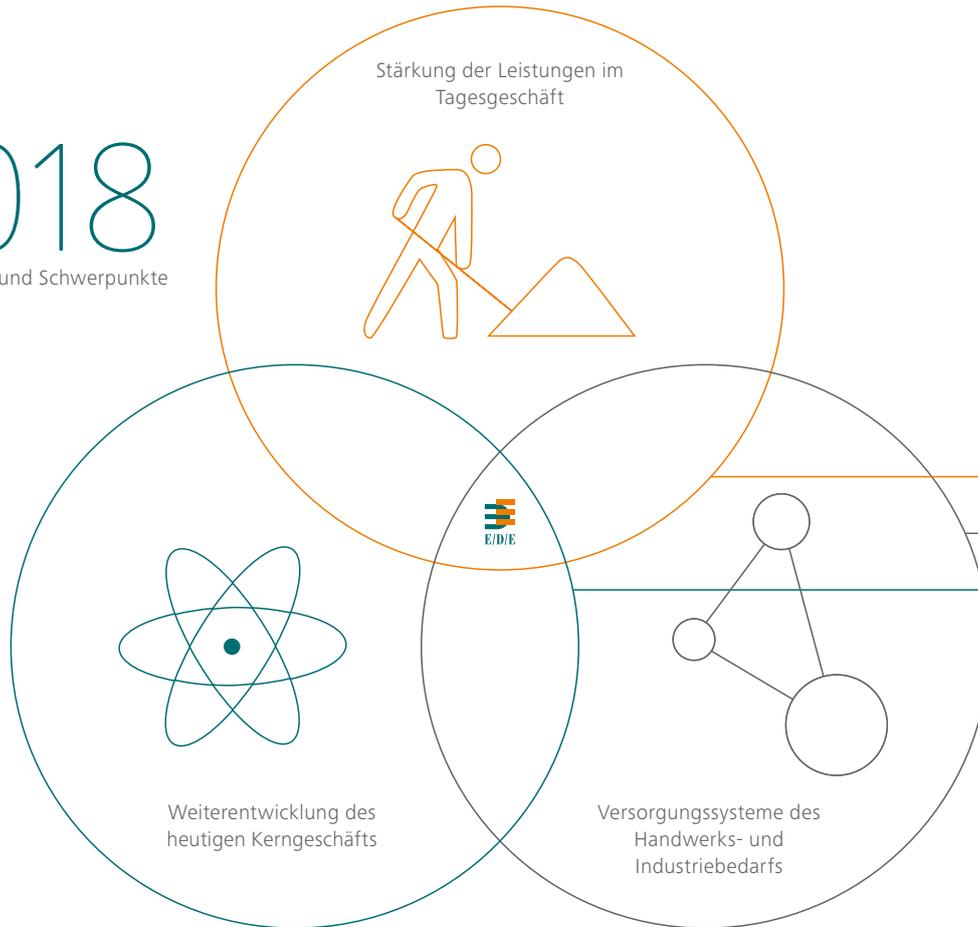


Evolution

Jahr des Handelns

2018

Meilensteine und Schwerpunkte



Mit dem Strategie- und Organisationsentwicklungsprozess **EVOLUTION** sichert das E/D/E vorausschauend seine Zukunftsfähigkeit und die seiner Partner. In einem intensiven Prozess wurde auf Basis breiter Beteiligung das Zukunftsbild erarbeitet und die Identität des E/D/E weiterentwickelt. Wir sehen uns als den europäischen Dienstleistungs- und

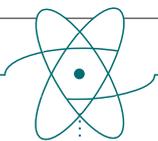
Systemgeber für den PVH und positionieren uns als Organisator und Betreiber von Netzwerken für marktrelevante Versorgungssysteme des Handwerks- und Industriebedarfs. Um die großen Chancen der Marktveränderungen nutzen zu können, muss das Tagesgeschäft die Anforderungen der Partner erfüllen und zudem unser heutiges Kerngeschäft,

orientiert an den Marktanforderungen, weiter ausgebaut werden. Im Jahr des Handelns 2018 bearbeitete das E/D/E diese verschiedenen Handlungsfelder parallel, jedoch mit klarem Fokus auf den Leistungen im Tagesgeschäft. Diese Übersicht zeigt die wesentlichen Fortschritte auf.

Stärkung der Leistungen im Tagesgeschäft

Ein reibungslos funktionierendes Tagesgeschäft ist die Basis für alle zukünftigen Entwicklungen. Aus diesem Grund haben wir 2018 ein umfassendes Programm zur Stärkung der Leistungsfähigkeit gestartet: das Housekeeping. Wir helfen damit unseren Mitgliedern, ihren Job jeden Tag besser zu machen. Neben 40 Einzelprojekten umfasste das Housekeeping zahlreiche weitere Aktivitäten wie Ressortprogramme und Arbeitsgruppen in allen Unternehmensteilen.

In unseren Kernfunktionen wie **Logistik**, Einkauf und **Marketing** haben wir konkrete Verbesserungen erzielt. Zudem profitieren Mitglieder und Lieferanten von der Optimierung unseres E-Commerce/E-Business-Portfolios, insbesondere im **Multishop**. Beispiele für die erwähnten Aktivitäten finden Sie ab Seite 22.



Weiterentwicklung des heutigen Kerngeschäfts

Welche Anforderungen stellen unsere Partner an eine moderne zukunftsste Verbundgruppe? Ausgehend von der Innovativen Stakeholder Analyse (ISA) und dem Dialog mit zahlreichen internen und externen Stakeholdern haben wir uns mit den Veränderungen in unserem Markt intensiv beschäftigt und für uns ein Zukunftsbild erarbeitet. Daran orientiert und mit dem heutigen Wissen über aktuelle und zukünftige Veränderungen entwickeln wir laufend unsere Kernleistungen weiter. Dabei spielt die Nähe zu unseren Partnern und der Dialog mit ihnen eine wichtige Rolle. Eine logische Konsequenz

hieraus ist, dass wir in unserer Neuorganisation ein Mitglieder-Management nach dem „One-face-to-the-customer“-Prinzip etablieren. Ein spezialisiertes Lieferanten- und Warengruppen-Management, eine starke IT, eine leistungsfähige Logistik sowie ein gezieltes Personalmanagement stellen sicher, dass die vereinbarten Leistungen erbracht werden. Um den Einkauf weiter zu stärken, wird auch diese Funktion als eigenständiger Bereich in der Organisation etabliert.



Versorgungssysteme

Der Markt für Handwerks- und Industriebedarf bietet auch in Zukunft großes Potenzial für den PVH. Eine europaweite Kernkompetenz der E/D/E Gruppe ist, Branchennetzwerke aktiv und nutzenstiftend zu entwickeln, und wir setzen genau dieses Know-how bei dem Ausbau unserer Versorgungssysteme ein. Damit nutzt unser Verbund die Chancen veränderter Beschaffungsmärkte und stellt sich mit innovativen Lösungen den Wettbewerbssystemen. Der **E/D/E Bereich Materialwirtschaft und Industrieservice** ist Ausgangspunkt und Keimzelle für die weitere Entwicklung.

Evolution

Ein wichtiger Baustein von EVOLUTION 2018 war es, den Dialog mit den Partnern zu intensivieren. Auf Tagungen der Fachkreise und Vertriebsgruppen sowie weiteren Veranstaltungen wurden die Erkenntnisse der Innovativen Stakeholder-Analyse (ISA) und das E/D/E Zukunftsbild geteilt, die Schlussfolgerungen diskutiert und der Prozessfortschritt gespiegelt.

Foto: Haberkorn GmbH



Gerald Fitz, Vorstandsvorsitzender, Haberkorn GmbH

Das E/D/E beschäftigt sich mit den entscheidenden Zukunftsthemen, genau wie wir das tun. 2018 haben wir uns intensiv zu den aktuellen Entwicklungen ausgetauscht, mit dem klaren Nutzen, dass wir einen Dialog auf Augenhöhe führen konnten. Wenn man die Bilder übereinanderlegt, entsteht ein klarer Mehrwert: durch Bestätigung, aber auch durch neue Impulse und konkrete gemeinsame Aktivitäten, die wir daraus ableiten konnten.

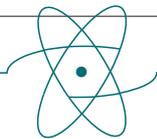


Foto: E/D/E



Hans-Peter Koch, Beschläge Koch GmbH

Der beschleunigte Wandel zwingt uns Unternehmer, über das eigene Geschäftsmodell und die Verbandsstrukturen stärker denn je nachzudenken und strategische Weichen zu stellen. Es ist deshalb sehr gut, dass auch das E/D/E diesen Prozess mit EVOLUTION erfolgreich

gestartet hat. Wichtig ist dabei, den direkten Kontakt zu den handelnden Personen nicht zu verlieren. Denn auch in der digitalen Transformation sind es Menschen, die miteinander arbeiten werden. Dass dieser Aspekt im Mitglieder-Management bei „One-face-to-the-customer“ mit

einer individuellen Ansprache und bedarfsgerechter Leistungserstellung seinen Ausdruck findet, begrüße ich sehr. Ich bin davon überzeugt, dass von diesem gemeinsamen Projekt alle profitieren werden und erfolgreich die Zukunft gestaltet wird.

Ulrike Schröder, Geschäftsführerin, Lüneburger Eisenhandlung W.L. Schröder GmbH

» Geschwindigkeit, Preis und effiziente Prozesse vom Händler über das Handwerk zum Kunden sind im Haustechnik-Großhandel ausschlaggebende Faktoren. Mit der neuen Strategie im WUPPER-RING werden diese Hebel bewegt, was uns im Wettbewerb stärkt.

Gleichzeitig brauchen wir auf der Basis von Dialog und Transparenz eine engere Kooperation im Mittelstand, die in der E/D/E Haustechnik mit der Gründung der Leistungsgruppe EHH bereits gelebt wird.



Foto: Lüneburger Eisenhandlung W.L. Schröder

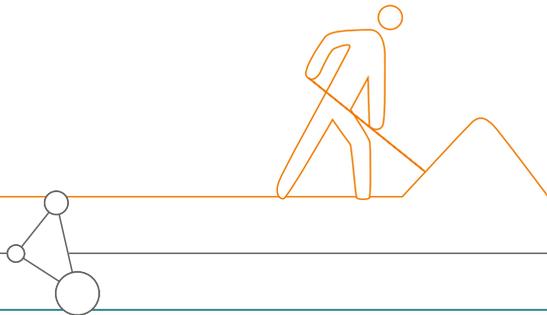


Foto: Bosch

Uwe Raschke, Geschäftsführer, Robert Bosch GmbH

» Das E/D/E mit seinem starken Netzwerk ist für uns ein wichtiger und sehr relevanter Ansprechpartner für den PVH, dessen Bündelfunktion auch in Zukunft ein wesentlicher Bestandteil unserer Vertriebsstrategie sein wird. Den strategischen Dialog, der unsere nunmehr 50-jährige Partnerschaft kennzeichnet, empfinde ich als bereichernd. In diesem Zusammenhang war ich bei unserem jüngsten Treffen sehr beeindruckt, wie intensiv sich das E/D/E im Rahmen von EVOLUTION mit der Zukunftsgestaltung auseinandersetzt.

Kai Trabandt, Geschäftsführer, Eisen Trabandt GmbH

» Der PVH braucht einen Verband, der mit einer klaren Vorstellung vom Markt agiert, die Mitgliedsunternehmen ganzheitlich unterstützt und schnell auf Entwicklungen im Handel sowie bei Kunden und Lieferanten reagieren kann. Es ist gut, dass das E/D/E diesen Weg mit EVOLUTION eingeschlagen hat und eine neue Qualität in der Zusammenarbeit anstrebt. Die Neupositionierung des Vertriebskonzeptes UNION über die Sortimentsbereiche hinweg ist dabei ein wichtiger Baustein, der 2019 gemeinsam weiterentwickelt werden muss.



Foto: Eisen Trabandt GmbH

Zukunftschancen in einem starken Verbund nutzen

Wo steht die E/D/E Gruppe mit ihrem Strategie- und Organisationsentwicklungsprozess EVOLUTION? Der Vorsitzende der E/D/E Geschäftsführung, Dr. Andreas Trautwein, erläutert, was EVOLUTION bedeutet.

Herr Dr. Trautwein, was hat das E/D/E sich mit EVOLUTION 2018 vorgenommen, und was wurde erreicht?

Für 2018 standen folgende Punkte auf unserer Agenda: Wir wollten die Ergebnisse und Erkenntnisse der ISA mit unseren Partnern teilen sowie im strategischen Dialog unser Zukunftsbild und weitere Schlussfolgerungen diskutieren. Parallel war unser Ziel, das Tagesgeschäft zu stärken, ganz nach unserem Leitgedanken, unseren Mitgliedern zu helfen, ihren Job jeden Tag ein Stück besser zu machen. Es geht darum, Basisleistungen und Kernfunktionen effizient und fehlerfrei zur Verfügung zu stellen und die Wettbewerbsfähigkeit unserer Mitglieder zu sichern. Hierfür haben wir mit unserem Housekeeping-Programm zahlreiche Aktivitäten initiiert und umgesetzt, die konkrete Verbesserungen und Nutzen für unsere Partner mit sich bringen. Die erfreulichen Rückmeldungen unserer Mitglieder und Lieferanten geben hierzu weitere Einblicke. Darüber hinaus war die funktionale Ausdifferenzierung zusätzlich zur fachlichen Spezialisierung in unserer Organisation ein wichtiges Thema, und wir haben Ende des Jahres über ein neues Organisationsdesign entschieden.

Was wird sich im Hinblick auf die Partner ändern?

Das Geschäftsprinzip und der Förderauftrag des E/D/E ändern sich nicht. Im Verbund erschließen und realisieren wir Größen- und Organisationsvorteile, stärken die Wettbewerbsfähigkeit unserer Mitglieder und tragen somit zur Erhaltung mittelständischer unternehmerischer Strukturen im PVH bei. Die Mitglieder werden von verbesserten und an den Marktanforderungen ausgerichteten Leistungen profitieren. Auch die Form der Zusammenarbeit im Verbund entwickelt sich weiter, wie das Beispiel des  **FUTURE LABS** zeigt: Näher zusammenzurücken, neue Wege zu gehen und sich zu vernetzen, sind entscheidende Hebel, um die Zukunft erfolgreich zu gestalten. In einem starken Verbund liegen große Zukunftschancen für den Produktionsverbindungshandel.

Was heißt das konkret?

Wir stärken die klassischen Kernfunktionen eines Einkaufsverbandes und bauen sie auf dieser Basis marktgerecht aus. Im Zusammenhang mit dem steigenden Kosten- und Effizienzdruck im PVH gewinnen zentrale Funktionen wie etwa die Logistik und digitale Services, die unsere Mit-

glieder wirkungsvoll unterstützen, weiter an Bedeutung. Wir professionalisieren weiter konsequent den Einkauf und erzielen damit Vorteile für den Verbund. Gleichzeitig richten wir die Vertriebsunterstützung noch genauer und agiler an den Bedarfen der Mitglieder und ihrer Kunden aus. Dies alles möchten wir mit der Neuorganisation besser und passgenauer erreichen. Auf dieser Basis können wir weitere Potenziale für den PVH erschließen, die insbesondere in vernetzten Versorgungssystemen für Handwerks- und Industriebedarf bestehen. Mit den erfolgreichen E/D/E Industrieservices haben wir ein starkes Fundament, das auf den sich rasant wandelnden Beschaffungsmärkten eine hohe Akzeptanz erfährt und die Keimzelle für den sukzessiven Ausbau bildet. 2019 werden wir bei der Bildung eines MRO-Ökosystems wesentliche Fortschritte erzielen.

Welche Veränderungen bringt die E/D/E Neuorganisation für die Mitglieder und Vertragslieferanten?

Wir haben uns funktional spezialisiert und können unser fachliches Know-how damit gezielter einsetzen. Das systematische bedarfsgerechte Mitglieder-Management ist ein wichtiger Hebel: Wir ermitteln und erbringen

Evolution

im Dialog mit den Händlern den Leistungsumfang, den sie benötigen. Die größere Nähe zu unseren Handelspartnern und zu den Vertragslieferanten ermöglicht es uns, diese noch wirkungsvoller unterstützen und Anforderungen aufnehmen zu können. Auf diese Weise bringen wir unser Leistungsportfolio besser zur Wirkung und entwickeln es gezielt weiter.

Was sind die nächsten Schritte?

Wir setzen das 2018 verabschiedete funktionale Organigramm jetzt Schritt für Schritt mit unseren Führungskräften und Mitarbeitern um und besetzen die bestehenden und neu geschaffenen Stellen intern wie extern, sodass wir hier von einer Personaloffensive sprechen. Der Einkauf bleibt im Fokus. Wir stärken die IT, und wir bündeln und erweitern unsere digitalen Services, etwa durch weitere intelligente Cloud-Lösungen. Gleichzeitig werden wir als Organisation lernen, kooperativer, moderner und effizienter zusammenzuarbeiten, denn reibungslos funktionierende Nahtstellen sind die Voraussetzung für eine ganzheitliche Unterstützung

der Partner. Mit der **Erweiterung der Geschäftsführung** bilden wir die großen Themen der Zukunftsgestaltung adäquat ab und schaffen eine größere Nähe zu unseren Partnern und dem operativen Geschäft. Mit Peter Jüngst und Thomas Henkel haben wir dafür zwei ausgewiesene Fachleute gewonnen.

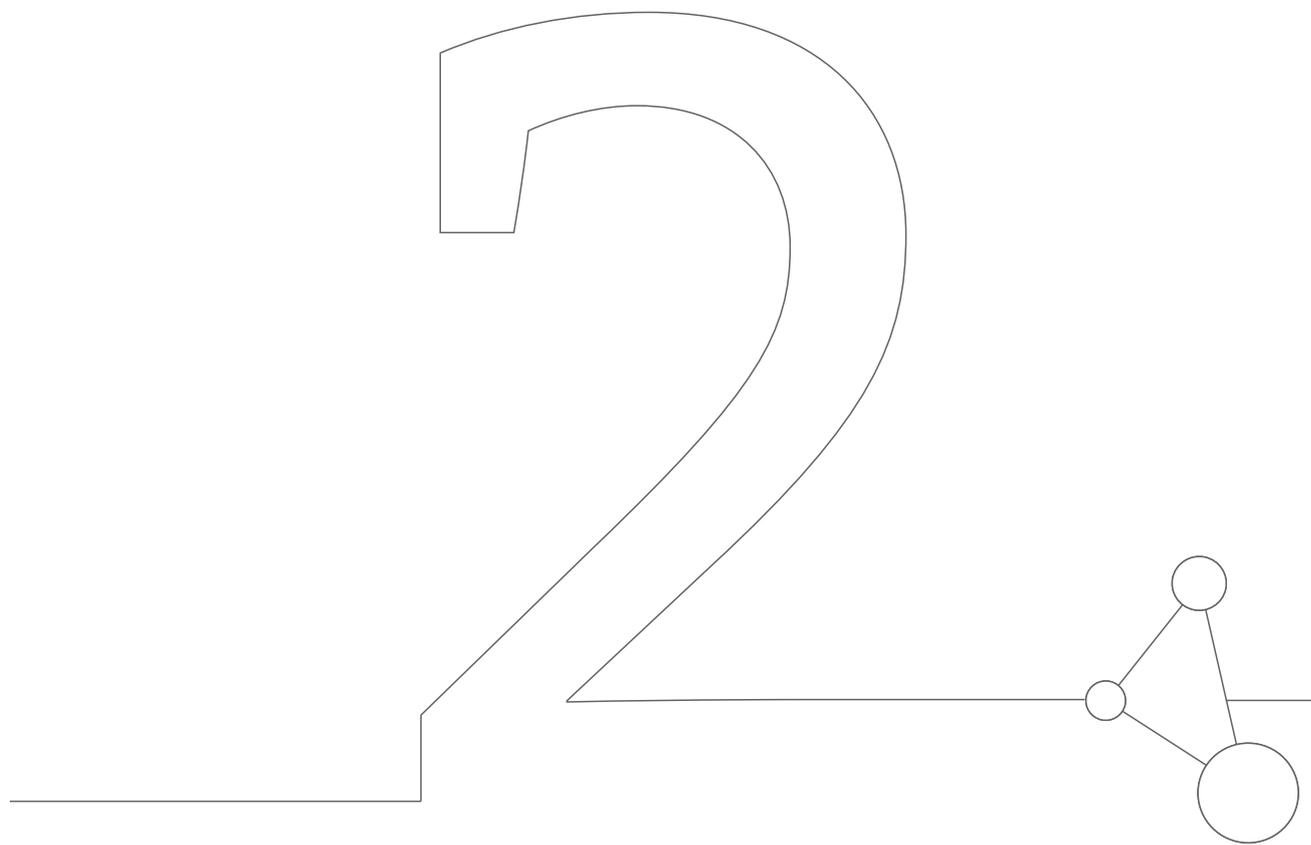
Was nimmt sich das E/D/E für 2019 vor?

Wir dürfen nach wie vor unsere Basisleistungen und die Bedürfnisse unserer Partner im täglichen Geschäft nicht aus den Augen verlieren. Hier geben wir tagtäglich unsere Visitenkarte ab und gewinnen und stärken das Vertrauen in das E/D/E als verlässlichen und zukunftsfesten Verbund. Meiner Meinung nach wurde die Parallelität der Aufgaben 2018 mit einer großen Kraftanstrengung aller Mitarbeiter gut gemeistert, was uns 2019 ebenfalls gelingen muss. Es geht im Hinblick auf die Implementierung der Neuorganisation und des Zukunftsbilds um eine disziplinierte, kompetente und ergebnisorientierte Umsetzung.

» Mit der Neuorganisation des E/D/E bringen wir unser an den Markterfordernissen ausgerichtetes Leistungsportfolio noch wirkungsvoller zur Geltung und bauen die Mehrwerte für unsere Partner konsequent aus.



Dr. Andreas Trautwein



2. BERICHTE

14	Bericht der Geschäftsführung
20	Bericht des Beiratsvorsitzenden
22	Geschäftsbereich I
26	Geschäftsbereich II
30	Geschäftsbereich III
34	Geschäftsbereich IV
38	Haustechnik
42	ESH Euro Stahl-Handel GmbH & Co. KG
44	Logistik
46	PVH-Vertriebssysteme
50	EURO-DIY GmbH & Co. KG
52	EDE International AG
54	Daten & Services
58	Toolineo
60	ETRIS Bank GmbH
62	Marketing
64	Mitgliederentwicklung
68	Zentralbereich Services/Mitgliederbetreuung
69	Personal
70	Weiterbildung im PVH
71	Nachhaltigkeit und Verantwortung

Hinweis:

In der Erläuterung der einzelnen Geschäftsbereiche wird über das Handelsvolumen der E/D/E GmbH berichtet. Dies entspricht dem Handelsvolumen der E/D/E Gruppe ohne das Handelsvolumen der selbstständigen ausländischen Tochterunternehmen. Aus rechentechnischen Gründen können in den Tabellen Rundungsdifferenzen in Höhe von \pm einer Einheit (€, %) auftreten.

Bericht der Geschäftsführung

Wachstumskurs stabil, die Zukunft fest im Blick



Hintergrundgrafik: iStock.com/from2015

Die E/D/E Geschäftsführung (v. l.): Joachim Hiemeyer, Dr. Christoph Grote, Dr. Andreas Trautwein, Dr. Ferdinand von Alvensleben, Peter Jüngst, Thomas Henkel.

» Eine Milliarde Euro Wachstum
in drei Jahren spricht für ein starkes
Warengeschäft im E/D/E.

Evolution

2018 war ein intensives und erfolgreiches Jahr für die E/D/E Gruppe. Das Kerngeschäft in der Ware ist stabil und wächst – drei Warenbereiche konnten jeweils ein Handelsvolumen von über einer Milliarde Euro verzeichnen. Gemeinsam mit unseren Mitgliedern konnten wir uns um 305,5 Millionen Euro (plus 5,1 Prozent) und damit erneut über Plan steigern. Dies entspricht einem Handelsvolumen von 6,35 Milliarden Euro, davon 1,37 Milliarden Euro im Ausland. Im Oktober verzeichneten wir mit 594 Millionen Euro den stärksten Monat in der Unternehmensgeschichte. Und mit einem Umsatz von mehr als 300 Millionen Euro im Lagergeschäft konnten wir einen Meilenstein auf dem Weg zur mittelfristigen Logistik-Zielmarke von 500 Millionen Euro erreichen. Das Geschäft im Inland wuchs um 261 Millionen Euro, das Volumen im Ausland um 45 Millionen Euro, bereinigt um einen Struktureffekt sogar um rund 100 Millionen Euro. Impulse für das Gesamtgeschäft kamen unter anderem aus dem  **Stahlbereich**. Die Warenbereiche  **Arbeits-**

schutz/Technischer Handel setzten mit einem Zuwachs von insgesamt 41 Millionen Euro ebenfalls die positive Entwicklung des Vorjahres dynamisch fort. Auch die  **Haustechnik** und insbesondere die Zusammenarbeit mit den Partnern mah und VGH erwiesen sich als Wachstumstreiber.

EVOLUTION

Zugleich haben wir mit unserem Strategie- und Organisationsentwicklungsprozess EVOLUTION konkrete Leistungssteigerungen für unsere Partner erreicht und im Sinne unseres Zukunftsbildes den Fokus auf die Verbesserungen im Tagesgeschäft gelegt. 2018 war das „Jahr des Handelns“ auf verschiedenen Ebenen. Die Erkenntnisse aus der Innovativen Stakeholder-Analyse (ISA) sowie das unter anderem auf dieser Basis erarbeitete Zukunftsbild

haben wir mit unseren Partnern im strategischen Dialog und auf Gruppenveranstaltungen vorgestellt, diskutiert und dabei große Zustimmung erfahren. In unserem umfassenden Programm zur Stärkung der Leistungen im Tagesgeschäft haben wir – immer mit Blick auf die Wirkung bei unseren Partnern – unsere Prozesse, Handelsmarken, Dienstleistungen und die Kernfunktionen Einkauf und Logistik optimiert.

Darüber hinaus stand für uns 2018 die Erarbeitung und Verabschiedung einer passenden Organisation auf der Basis des Zukunftsbildes im Fokus. Die Anfang 2019 erfolgte funktionale Ausdifferenzierung und personelle Erweiterung der E/D/E Geschäftsführung um Peter Jüngst und Thomas Henkel ist die gestärkte Basis, auf der nun die Implemen-

+305,5

Millionen EUR
Handelsvolumen in 2018

Entwicklung E/D/E Gruppe	2017		Plan 2018		2018	
	Mio. EUR	%	Mio. EUR	%	Mio. EUR	%
Geschäftsart						
Lagergeschäft	+30,4	+11,6	+18,2	+6,2	+14,7	+5,0
Zentralregulierung/Reihengeschäft	+456,3	+8,6	+208,1	+3,6	+290,8	+5,1
Gesamt	+486,7	+8,8	+226,3	+3,7	+305,5	+5,1

tierung der Neuorganisation erfolgt. Mit der Neuordnung der Geschäftsführung und der zusätzlich, im Sinne einer Personaloffensive, geplanten personellen Verstärkung in den Waren- und Dienstleistungsbereichen unterhalb dieser Ebene sind wir in der Lage, wichtige Kernfunktionen einer modernen Verbundgruppe wie den Einkauf, das Mitgliedermanagement, das Lieferanten-/Warengruppenmanagement, die Digitalen Services, die IT und die Logistik sowie auch das Personalmanagement adäquat und mit noch mehr operativer Nähe zum Tagesgeschäft in der Organisation abzubilden. Dies alles dient dem Ziel, unsere eigene und die Wettbewerbsfähigkeit unserer Mitgliedsunternehmen zu stärken.

Meilensteine 2018

Neben der Weiterentwicklung von Sortimenten, Handelsmarken, Dienstleistungen und Einkaufsprozessen stand 2018 im Rahmen des Housekeepings auch die Kernfunktion **Logistik** im Fokus. Im nationalen und internationalen Geschäft nutzen die Mitgliedsunternehmen unsere zentrale Logistik zunehmend als Plattform, um Größen- und Effizienzvorteile in der Belieferung ihrer Kunden realisieren zu können. Um den Händlern eine verlässlich gute Lieferperformance zu bieten, investierte das E/D/E in die Erweiterung der Fördertechnik in Wuppertal ebenso wie in den Ausbau des Warenbestandes und in die Einführung neuer Lieferservices im wachsenden Endkundengeschäft.

Auch die E-Commerce-Anwendung

Multishop wurde gezielt weiterentwickelt und optimiert, hin zu einer umfassenden E-Commerce-Plattform mit zahlreichen Möglichkeiten der Vernetzung mit dem Handwerk und der Industrie. Dank einer umfassenden Konsolidierung der Software konnten rund 500 Optimierungsmaßnahmen zur Verbesserung der Bedienbarkeit und Funktionalität umgesetzt werden. Zudem digitalisierte das E/D/E den Bestell- und Auftragsprozess zwischen Mitgliedern und Lieferanten. Mit innovativen cloudbasierten Lösungen deckt das E/D/E darüber hinaus die gesamte Wertschöpfungskette im PVH ab. Diese werden im ERP-Umfeld gemeinsam mit einem strategischen Partner entwickelt und reichen von ERP- und PIM-Systemen bis hin zum Multishop.

Die gemeinsame Gründung der **PVH FUTURE LAB GmbH** durch das E/D/E und innovative Unternehmer aus dem Kreis unserer Mitglieder belegt die Bereitschaft, neue Wege einzuschlagen und durch eine andere Art der Zusammenarbeit neue Technologien für den Verbund nutzbar zu machen. Die erste marktfähige Entwicklung, eine **Plattform für die Nutzung des 3D-Drucks**, erfuhr bei ihrer Präsentation auf dem E/D/E Branchentreff total im September 2018 eine große Resonanz und wird bereits von 25 Händlern aus dem Verbund genutzt.

Mit der **eDC Branchenlösung Beschlag** im Produktdatenmanagement haben wir 2018 ebenfalls eine neue Herangehensweise gewählt,

um die notwendige Weiterentwicklung des Datenmanagements in der gesamten Branche voranzutreiben. Wir haben das bereits vor Jahren initiierte und in der Praxis bewährte eDC Konzept für Baubeschlag-Unternehmen geöffnet, die nicht zum Mitglieder- und Lieferantenkreis des E/D/E zählen, und für diese Initiative großen Zuspruch erhalten. Mittlerweile haben sich bedeutende Händler außerhalb des E/D/E für die Nutzung der eDC Daten entschieden.

Die **Förderung der beruflichen Bildung im PVH** ist und bleibt ein wichtiger Schwerpunkt für das E/D/E und die **E/D/E Stiftung**. Die Stiftung konnte im vergangenen Jahr bereits das 400. ZHH-Stipendium vergeben und richtete aus diesem Anlass in der **Junior Uni Wuppertal** einen Tag der Bildungsinitiativen aus. Auf Initiative des E/D/E und der E/D/E AKADEMIE wurde der duale Bachelor-Studiengang PVH-Management neu akkreditiert. Die **E/D/E AKADEMIE** baut zudem ihr Angebot inhaltlich und methodisch in Richtung Digitalisierung aus.

Volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die deutsche Wirtschaft ist 2018 das neunte Jahr in Folge gewachsen, das Wachstum hat jedoch an Schwung verloren. In den beiden vorangegangenen Jahren war das preisbereinigte BIP jeweils um 2,2 Prozent gestiegen. 2018 berechnete das **Statistische Bundesamt** ein Wachstum von 1,4 Prozent. Das BIP im Euroraum stieg 2018 um 1,8 Prozent, in der EU-28 um 1,9 Prozent. Ein schwächeres

zweites Halbjahr machte in Deutschland die günstigeren Prognosen aus dem Frühjahr zunichte. Sowohl die privaten als auch die staatlichen Konsumausgaben stiegen, jedoch mit plus 1,0 beziehungsweise 1,1 Prozent deutlich geringer als in den Vorjahren. Die preisbereinigten Bruttoinvestitionen legten insgesamt im Vorjahresvergleich um 4,8 Prozent zu. In Ausrüstungen wurden 4,5 Prozent mehr investiert als im Vorjahr. Die Bauinvestitionen stiegen um 3,0 Prozent, mit vergleichsweise hoher Dynamik insbesondere im öffentlichen Tiefbau.

Der Handwerksverband **ZDH** meldete 2018 auf Basis einer Mitgliederbefragung zum vierten Mal in Folge ein neues konjunkturelles Allzeithoch. Insbesondere in den Bau- und Ausbaugewerken waren mit einer Auslastung von 89 beziehungsweise 90 Prozent die Kapazitätsgrenzen nahezu erreicht. Der Maschinenbau erwartete laut

VDMA für 2018 ein Produktionsplus von rund 5 Prozent mit abschwächender Tendenz zum Jahresende und schwächeren Aussichten für 2019. Der Haustechnik-Großhandel entwickelte sich laut DG Haustechnik mit plus 4,6 Prozent.

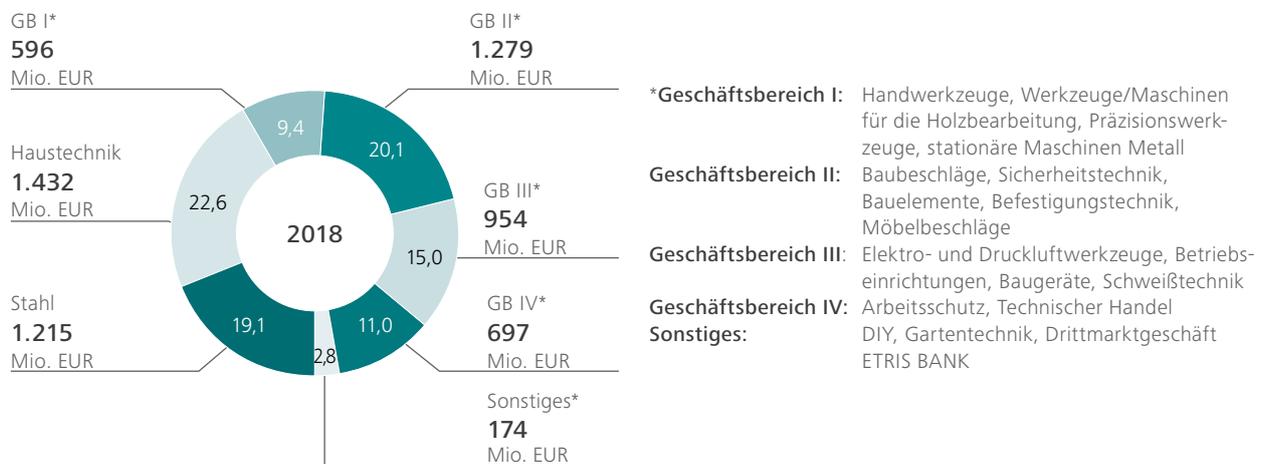
Die positive Entwicklung im Handwerk, im Maschinenbau und in der Haustechnik spiegelt sich auch in der Entwicklung der E/D/E Mitglieder wider. Darüber berichten die PVH-Unternehmen im E/D/E Konjunkturreport. Per viertem Quartal 2018 erzielten die E/D/E Mitglieder über alle Branchen hinweg ein durchschnittliches Wachstum von 4,1 Prozent (Vorjahr: 3,2 Prozent). Knapp 90 Prozent der Befragten sahen zum Zeitpunkt der Befragung im Ausblick die Unternehmensentwicklung gleichbleibend oder besser.

Entwicklung der E/D/E Geschäftsbereiche

Durch unsere Leistungsfähigkeit im

Verbund konnten wir ein starkes organisches Wachstum erzielen. Ebenso können alle E/D/E Geschäftsbereiche einen Zuwachs verzeichnen. Das Handelsvolumen im Stahlgeschäft legte 2018 um 165 Millionen Euro (plus 15,7 Prozent) auf 1,22 Milliarden Euro zu. Der Zuwachs ist sowohl mengen- als auch preisbasiert und wird getragen von einer weiterhin freundlichen Baukonjunktur. Dabei fielen Sondereffekte wie der Zugang neuer Mitglieder weniger stark ins Gewicht als im Vorjahr. Die E/D/E Haustechnik mit den Händlergruppierungen WUPPER-RING, VGH International und mah wuchs um 61 Millionen Euro (plus 4,4 Prozent) zum Vorjahr und verzeichnete 2018 ein Gesamtvolumen von mehr als 1,43 Milliarden Euro. Die im Geschäftsbereich I zusammengefassten Sortimente Werkzeuge und Maschinen entwickelten sich in einem insgesamt freundlichen konjunkturellen Umfeld mit einem Zuwachs von 15 Millionen Euro auf 596 Millio-

Handelsvolumen E/D/E Gruppe (6.348 Millionen Euro) nach Warenbereichen 2018 (in Prozent)



nen Euro positiv (plus 2,6 Prozent). Insbesondere das starke Lagergeschäft trug zur positiven Entwicklung bei. Der Umsatz legte 2018 um 7,8 Prozent zu. Der baunahe E/D/E Geschäftsbereich II (Bau- und Möbelbeschläge, Sicherheitstechnik, Bauelemente, Befestigungstechnik) schloss das Jahr mit einem moderaten Wachstum des Handelsvolumens von 8 Millionen Euro (plus 0,6 Prozent) auf 1,28 Milliarden Euro ab und bestätigte damit sein hohes Niveau. Die Branche profitiert auch weiterhin von der positiven Bau-Wirtschaftslage in Deutschland und im Rest der Welt. Die anhaltenden Kapazitätsengpässe aufseiten der Handwerker werden jedoch auch für deren Großhändler zu einem wachsenden Umsatzhindernis. Hinzu kommt, dass sich das Handwerk im Wandel befindet. Viele Betriebe erstellen selbst keine Gewerke mehr, sondern agieren im Bereich von Montage, Installation und Service.

Getrieben von einer positiven Nachfrage im Bau und einer gut ausgeprägten Investitionsneigung der

Industrie wuchsen die Produktsortimente im Geschäftsbereich III (Baugeräte, Betriebseinrichtungen, Elektrowerkzeuge, Schweißtechnik) um 13 Millionen Euro (plus 1,4 Prozent) auf ein Gesamthandelsvolumen von 954 Millionen Euro. Sowohl die Sparte Arbeitsschutz als auch der Technische Handel trugen prozentual gleichermaßen zu einem dynamischen Wachstum im Geschäftsbereich IV bei. Realisiert wurde ein Gesamthandelsvolumen von 697 Millionen Euro, was einem Plus von 41 Millionen Euro (plus 6,3 Prozent) entspricht. Das relativ zur Branche stärkere Wachstum ist insbesondere in Zuwächsen der großen und spezialisierten Handelspartner begründet.

Rückvergütungen

Die Rückvergütungen an die Mitgliedsunternehmen für 2018 belaufen sich auf insgesamt 169 Millionen Euro. Damit bewegen sie sich deutlich oberhalb des Höchstniveaus der vergangenen Jahre. Die Bonuszahlungen fließen in die Jahresergebnisse der Händler und erzielen dort einen positiven Effekt.

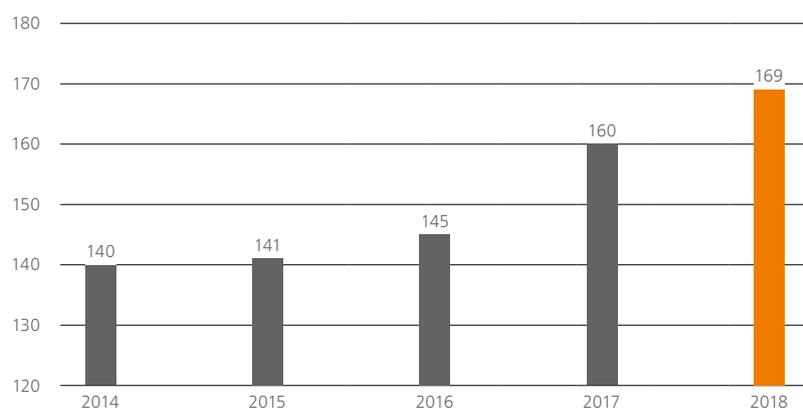
Unternehmensergebnisse

Der Konzernüberschuss bewegt sich mit 14,4 Millionen Euro auf dem Niveau des Vorjahres, der Cash-flow hat sich auf 28,9 Millionen Euro verbessert. Der Jahresüberschuss wird erneut zum überwiegenden Teil in die Rücklagen überführt, um die Investitionskraft der E/D/E Gruppe weiter zu stärken. Das Eigenkapital nähert sich der Marke von 400 Millionen Euro und belief sich zum 31. Dezember 2018 auf 391,5 Millionen Euro. Dieses Niveau ist in der jetzigen Phase der Investition und der Zukunftsgestaltung durchaus akzeptabel. Für die kommenden Jahre verfolgen wir ambitioniertere Erwartungen.

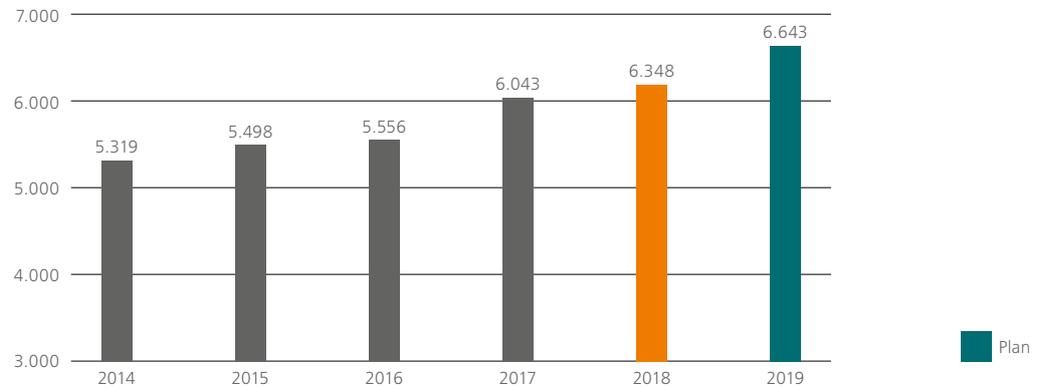
Ausblick und Dank

Nachdem das Wirtschaftswachstum in Deutschland 2018 bereits schwächer als erwartet ausfiel, senkten die Bundesregierung (plus 0,5 Prozent) und die OECD (plus 0,7 Prozent) ihre Einschätzungen für das BIP-Wachstum 2019 deutlich ab. Als Hauptgrund sieht die OECD die langsamer wachsende Weltkonjunktur im Kon-

Ausschüttung an die Mitglieder (in Millionen Euro)



Entwicklung Handelsvolumen (in Millionen Euro)



text von erhöhter politischer Unsicherheit, anhaltender Handelsspannungen und fortgesetzter Rückgänge des Vertrauens von Unternehmen wie Verbrauchern. Vor diesem Hintergrund ist auch in der EU eine Eintrübung der Konjunktur zu erwarten, die sich angesichts von Unklarheiten eines bisher nicht geregelten Brexits noch verstärken dürfte.

Die E/D/E Gruppe plant vor diesem Hintergrund mit einem Handelsvolumen von rund 6,64 Milliarden Euro und damit einem Anstieg um 295

Millionen Euro. Dies entspräche in der Summe einem Wachstum von mehr als einer Milliarde Euro in drei Jahren in den E/D/E Warenbereichen. Die schrittweise Implementierung der Neuorganisation wird uns 2019 erheblich fordern. Wir sind überzeugt, damit den Grundstein für den weiteren Erfolg des E/D/E und seiner Partner zu schaffen. Damit verbunden sind zugleich erhebliche Investitionen in Personal, um neue und bestehende Aufgabenbereiche adäquat besetzen und verstärken zu können sowie in IT-Systeme

und die Weiterentwicklung von digitalen Services und Kernleistungen. Wir werden die digitale Transformation und die Automatisierung von Standardprozessen weiter vorantreiben und damit unseren Beitrag zu einer Effizienzsteigerung entlang der gesamten Wertschöpfungskette leisten. Nicht zuletzt stehen auch unsere eigenen Kosten im Fokus.

Wir danken allen, die zu einem erfolgreichen Jahr 2018 beigetragen haben, und bitten um Unterstützung und Vertrauen auch in diesem Jahr.

Ihre Geschäftsführung

Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH

Im April 2019


 Dr. Andreas Trautwein Dr. Christoph Grote Peter Jüngst Joachim Hiemeyer Dr. Ferdinand von Alvensleben Thomas Henkel
 Vorsitzender

Bericht des Beiratsvorsitzenden

2018: Wiederum ein gutes Geschäftsjahr



Hans-Jürgen Adorf, Vorsitzender des Beirats.

Liebe Leserinnen und Leser,

die E/D/E Gruppe kann erneut auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurückblicken. Alle wesentlichen Planwerte 2018 wurden erreicht oder überschritten. Der Wachstumstrend beim Handelsvolumen setzte sich kontinuierlich fort, die Etappenziele im EVOLUTION Prozess wurden erreicht, alle Investitionen aus eigener Kraft ermöglicht, das Eigenkapital

planmäßig weiter gesteigert und die Unternehmensergebnisse trotz erheblicher Zusatzbelastungen stabil gehalten. Alle Details sind im Bericht der Geschäftsführung transparent dargestellt.

Gesamturteil des Beirats: Wiederum ein gutes Jahr für die gesamte E/D/E Gruppe. Geschäftsführung, Führungs-

kräften und allen Mitarbeiter-Teams gebührt Dank und Anerkennung für die erbrachten Leistungen.

Die Beiratssitzungen 2018 haben eine große Übereinstimmung in der Einschätzung der Unternehmensentwicklung, der Zukunftschancen und der Unternehmenspolitik zwischen Beirat und Geschäftsführung bestätigt.

Die Geschäftsführung hat systematisch und sachgerecht über die relevanten Themenbereiche und die laufende Unternehmensentwicklung berichtet. Die Quartalsergebnisse wurden termingerecht präsentiert und erläutert.

Der Beirat hat sich insbesondere über die kostenintensiven Projekte der Digitalisierung, des EVOLUTION Prozesses und des Datenmanagements informiert und die Budgeteinhaltung geprüft.

Die strategischen Zukunftsprojekte der **ETRIS BANK** (Drittmarkt, Factoring) nahmen ebenfalls breiten Raum in der Berichterstattung der Geschäftsführung ein.

Mit der einvernehmlichen Verabschiedung des neuen Organisations-Designs wurde ein wesentlicher Meilenstein im EVOLUTION Prozess im abgelaufenen Jahr erreicht. Nunmehr gilt es, die schrittweise Implementierung konsequent und termingerecht zu gewährleisten.

Eine ebenso wichtige Zielsetzung, nämlich die kompetente Erweiterung der Geschäftsführung auf der Grundlage des Zukunftsbildes der E/D/E Gruppe, konnte erfolgreich zum Jahresbeginn 2019 vollzogen werden.

In der Beiratssitzung vom Dezember 2018 wurde die Budgetplanung 2019 transparent vorgestellt und diskutiert.

Der Wachstumskurs beim Handelsvolumen soll auch 2019 beibehalten werden. Die hohen Aufwendungen in den Kernprojekten, insbesondere auch im Datenmanagement und in der Umsetzung der Neuorganisation, sind auch in 2019 nochmals zwingend erforderlich. Zusatzbudgets zur Rekrutierung und Umstrukturierung wichtiger Schlüsselpositionen belasten das Personalkostenbudget 2019 überproportional.

Das geplante Wachstum beim Handelsvolumen, die Effizienzsteigerungen im Rahmen der Digitalisierung und die vielfältigen Maßnahmen der Geschäftsführung werden trotz der Kostenbelastungen bei planmäßigem Verlauf ein weiter verbessertes Unternehmensergebnis ermöglichen. Der Konzern-Jahresüberschuss wird auf 16,0 Millionen Euro steigen, der Cash Flow wird die Marke von 30 Millionen Euro übertreffen und das Eigenkapital kann auf eine Marke oberhalb von 400 Millionen Euro aufgestockt werden. Bei den Rückvergütungen für Mitglieder und Kooperationspartner zeichnet sich ebenfalls ein neuer Höchststand ab.

Alles in allem: Sofern keine unvorhersehbaren geopolitischen Negativschlagzeilen die Geschehnisse der nächsten Monate dominieren, sind gute Chancen gegeben, auch 2019 zu einem guten Wirtschaftsjahr für die E/D/E Gruppe werden zu lassen.

Die Budgetplanung 2019 wurde in voller Übereinstimmung zwischen Beirat und Geschäftsführung verabschiedet und genehmigt. Den Beiräten gebührt an dieser Stelle erneut ein herzliches Dankeschön für die konstruktive Mitwirkung und Begleitung der Geschäftsführung. Auf diese Unterstützung vertrauen wir auch im laufenden Jahr 2019.



Hans-Jürgen Adorf
Vorsitzender des Beirats

**Geschäftsbereich I:
Handwerkzeuge, Werkzeuge/Maschinen für die Holzbearbeitung,
Präzisionswerkzeuge, stationäre Maschinen Metall**

Prozessoptimierung im Fokus

Top-Themen

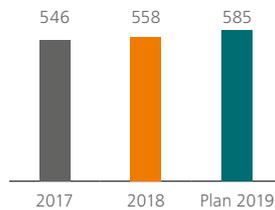
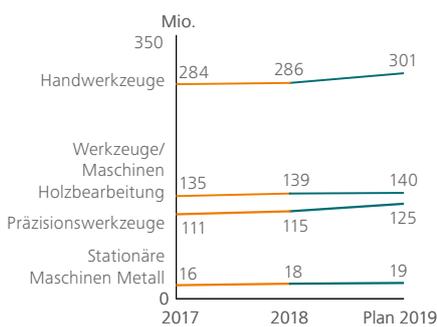
- Mitglieder setzen verstärkt auf leistungsfähige Werkzeuglogistik
- Investitionen in Versorgungssysteme für Industrie und Handwerk
- Eigenmarken werden kontinuierlich ausgebaut, auch Herstellermarken wachsen überdurchschnittlich

Das Handelsvolumen des Geschäftsbereichs I steigerte sich in 2018 um 12 Millionen Euro (plus 2,2 Prozent) zum Vorjahr. Insbesondere das starke Lagergeschäft trug zur positiven Entwicklung bei. Der Lager- und Lagerstreckenumsatz legte 2018 um 7,8 Prozent zu. Viele Endkunden der Händler erwarten zunehmend kommissionierte Lieferungen aus verschiedenen Produktbereichen direkt bis zum Ort der Verwendung

(zum Beispiel Betriebe, Baustellen). Diese Entwicklung, in Verbindung mit der ökonomischen Notwendigkeit, Kosten bei den Mitgliedern weiter zu reduzieren, führt zu einer immer engeren Kooperation mit dem E/D/E, um die Prozesskette zum Endkunden stetig zu optimieren.

Das E/D/E Zentrallager in Wuppertal leistet dank schlanker Abläufe und individueller Lieferarten einen wich-

tigen Beitrag, die Leistungsfähigkeit der Mitglieder zu erhöhen. Hinzu kommt, dass die circa 100 000 bestandsgeführten und vorrätigen Lagerartikel mit einer Lieferquote von 98 Prozent jederzeit bestellbar sind. Händler sparen auf diese Weise Zeit und können ihren Endkunden optimalen Service bieten. Dabei ist vor allem die Breite und Tiefe des Lagersortiments ein ausschlaggebender Faktor für den Verkaufserfolg.



Gesamtentwicklung in Millionen Euro



steigender Lagerumsatz im Kontext der Prozessoptimierung bei den Mitgliedern

Versorgungssysteme Die erfolgreichen E/D/E Industrieservices sind Treiber und Ausgangspunkt für den im E/D/E Zukunftsbild verankerten Ausbau der Versorgungsnetzwerke für Handwerks- und Industriebedarf.



Mittlerweile sendet das E/D/E Zentral-lager über 75 Prozent der Lieferungen direkt an Endkunden und entlastet damit seine Mitglieder maßgeblich.

Für die weitere erfolgreiche Geschäfts-entwicklung sorgt insbesondere auch die Stärkung des Bereichs Materialwirtschaft und Industrieservice im Geschäftsbereich I. Das MRO-Umsatzvolumen über die E/D/E Procurementsysteme wuchs 2018 überproportional auf circa 200 Millionen Euro. Das E/D/E entwickelt das Know-how und das Leistungsportfolio seit Jahren konsequent weiter und hat 2018 zusätzlich drei neue Mitarbeiter eingestellt, die die Mitglieder künftig noch intensiver beraten werden. Ziel ist es, die Mitglieder in die Lage zu versetzen, die gesamte Prozesskette bis hin zum Endkunden zu optimieren und so von den Wachstumschancen im Bereich Industrieservices zu profitieren. 2018 hat der Geschäftsbereich I die

Prozessberatung ausgebaut, um zusammen mit den Mitgliedern Endkunden von gemeinsam definierten Versorgungssystemen zu überzeugen. Parallel werden die C-Teile-Sortimente erweitert, um den Mitgliedsunternehmen und deren Kunden neben den „klassischen“ Werkzeugsortimenten ein möglichst breites Spektrum anbieten zu können.

Schon 2018 verzeichnete das E/D/E eine verstärkte Nachfrage seitens der Industrie und zunehmend auch aus dem Handwerk (Fensterbaubetriebe, größere Schreinereien) nach Lösungen, die Supply-Chain-Prozesse zu optimieren. Dazu unterstützt und berät der Verbund seine Mitglieder und bietet am Markt bewährte und innovative Systeme wie E-PROC 3 und MultishopPro. Der Auf- und Ausbau von Versorgungsnetzwerken für Industrie und Handwerk ist ein Element des im Rahmen von EVOLUTION erarbeiteten E/D/E Zukunftsbildes.

Der Fachbereich Materialwirtschaft und Industrieservice gilt hierfür als Ausgangspunkt.

Weitere wichtige Maßnahme war 2018 der kontinuierliche Ausbau der Eigenmarken im Bereich Werkzeuge. Insbesondere betreffen die Maßnahmen die Marken  **FORMAT**, **FORUM** und **FORTIS**, die zielgruppenspezifisch ergänzt wurden, um Mitgliedern auch in Zukunft eine attraktive, ertragsstarke Vermarktungsalternative zu bieten. Insgesamt legte das Geschäft mit Eigenmarken im Geschäftsbereich I um 4,6 Prozent zu und folgt der Strategie, ein Gesamtangebot mit den etablierten Herstellermarken darzustellen.

 Gerade im Geschäft mit Werkzeugen wird deutlich, dass effiziente Prozesse für unsere Händler immer mehr in den Fokus rücken.

Wir können hier mit echten Mehrwerten überzeugen: mit unserer leistungsfähigen Logistik, insbesondere aber auch zunehmend mit innovativen Versorgungssystemen für Industrie und Handwerk.

Michael Behling, Leiter E/D/E Geschäftsbereich I





Handwerkzeuge

Der Fachbereich entwickelte sich 2018 im Bereich Zentralregulierung auf Vorjahresniveau. Überproportional wuchs allerdings auch hier das Lagergeschäft (plus 8,0 Prozent zum Vorjahr). Dies ist auch auf den weiteren Sortimentsausbau im Lager zurückzuführen, der die kurzfristige Verfügbarkeit der Produkte sicherstellt. Im Juni 2018 wurde der neue UNION Werkzeugkatalog mit der Exklusivmarke FORUM im Markt eingeführt.

Zum erfolgreichen Einführungskonzept gehörte die Durchführung eines Vertriebsforums in Hattingen, das im September vom E/D/E veranstaltet wurde. Insgesamt haben über 400 Mitarbeiter von Mitgliedern des Vertriebskonzepts teilgenommen und

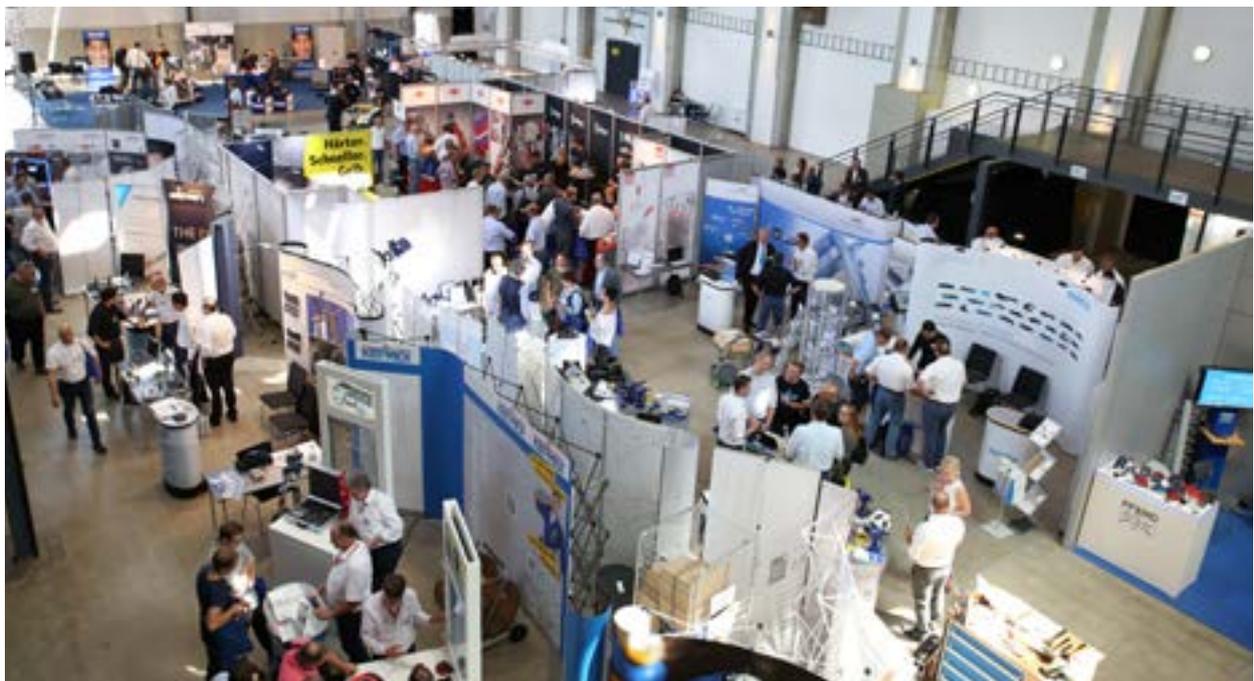
über 30 Lieferanten ihre Neuheiten präsentiert. Neben umfangreichen, sehr qualifizierten Produktschulungen durch die Vertragslieferanten wurde die Möglichkeit zum Austausch und Networking breit genutzt.

Im Austausch mit den Mitgliedern passte das E/D/E das Sortiment noch exakter an die Bedürfnisse an. Ein Schwerpunkt des Sortimentsausbaus lag in den Bereichen Heizlüfter, Lampen und Leuchten. In diesem Zusammenhang setzt das E/D/E auf die Breite der internationalen Beschaffungsmärkte. 2019 wird der Fachbereich Handwerkzeuge sein Sortiment nochmals erweitern. Mit der Einführung des neuen PREMIUM Werkzeug-Kataloges im Mai 2019 werden weitere Produkte

Aber auch alle anderen Mitglieder werden von neuen Sortimenten profitieren. Auch hierbei sind die Marktbedürfnisse der Ausgangspunkt, um letztlich die marktrelevanten Artikel im Lager für die Mitglieder vorzuhalten.

+  8 %

Wachstum im Bereich
Handwerkzeuge



Mehr als 400 Teilnehmer besuchten das UNION Vertriebsforum.

+3%

Steigerung des Handelsvolumens im Bereich Präzisionswerkzeuge

+3,4%

Steigerung des Handelsvolumens Werkzeuge/Maschinen für die Holzbearbeitung

+10,7%

Zentralreguliertes Handelsvolumen im Bereich Stationäre Maschinen Metall

Präzisionswerkzeuge

Der Fachbereich Präzisionswerkzeuge konnte sein Handelsvolumen im vergangenen Jahr um rund 3 Millionen Euro (plus 3,0 Prozent) steigern. Im Lager- und Streckengeschäft schlägt sogar ein Zuwachs um 7,7 Prozent zu Buche. Das mit Produkten namhafter Lieferanten der Zerspanungs-, Spann-, und Messtechnik bestückte Zentrallager sowie die breit aufgestellten Exklusivmarken sind ein wesentlicher Faktor für den erheblichen Volumenanstieg. Da sich leistungsstarke neue Partner dem E/D/E angeschlossen haben, ist eine Fortsetzung der guten Entwicklung zu erwarten.

In Kooperation mit spezialisierten Mitgliedern hat der Geschäftsbereich I erstmals selbst ein Projekt zur Entwicklung von Werkzeugen erfolgreich umgesetzt. Diese Präzisionswerkzeuge werden gemäß den Anforderungen der Mitglieder hergestellt und sind von ihrem Leistungsprofil optimal auf die jeweiligen Endverwender-Zielgruppen zugeschnitten. Die Werkzeugentwicklungen werden exklusiv unter der Marke FORMAT im Markt eingeführt und vertrieben. Darüber hinaus baute der

Geschäftsbereich die Eigenmarken-Sortimente FORMAT und FORTIS Zerspanung weiter aus, um Händlern in diesen Bereichen weitere Optionen zu bieten. Das bereits umfangreiche Angebot erweitern auch neue Vertragslieferanten, die bei Endkunden einen exzellenten Ruf genießen.

Werkzeuge/Maschinen für die Holzbearbeitung

Obwohl auch im Fachbereich Werkzeuge/Maschinen für die Holzbearbeitung das Lagergeschäft beständig wächst und 2018 ein neues Rekordniveau erreicht hat, bleibt die Zentralregulierung die wichtigste Säule des Fachbereichs. Insgesamt stieg das Handelsvolumen 2018 um 4 Millionen Euro auf 139 Millionen Euro, was einem Zuwachs von 3,4 Prozent entspricht. Die Entwicklung des Fachbereichs ist getragen von der stabilen Auftragslage im Holzhandwerk.

Maßgeblichen Anteil am Wachstum hat auch das positive Zentralregulierungs-Geschäft mit Spezial- und Großmaschinen. Hier sorgt insbesondere das niedrige Zinsniveau dafür, dass Unternehmen Investitionen umsetzen. Positiv gestützt wurde

das Wachstum 2018 insbesondere von den beiden Kooperationspartnern [Gewema](#) und [eumacop](#).

Stationäre Maschinen Metall

Trotz des bestehenden Trends zur Individualisierung bei stationären Maschinen zeigte sich das Geschäft des Fachbereichs Stationäre Maschinen Metall 2018 robust. Das zentralregulierte Handelsvolumen legte um 2 Millionen Euro auf 18 Millionen Euro zu (plus 10,7 Prozent). Standardmaschinen aus den Bereichen Bohren, Fräsen, Sägen und Drehen sind aufgrund der guten Auftragslage im metallverarbeitenden Gewerbe stark nachgefragt.

Geschäftsbereich II:

Befestigungstechnik, Bau- und Möbelbeschläge, Sicherheitstechnik, Bauelemente

Wandel aktiv begleiten

Top-Themen

- Elektronisches Daten-Center (eDC) setzt sich als branchenübergreifende Lösung durch
- Service- und Schulungskonzepte als Schlüssel zu Marktanteilen von morgen
- Mitglieder sollen 2019 noch individuellere Leistungen erhalten

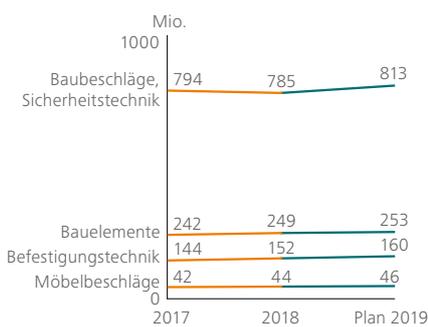
Mit einem moderaten Wachstum und einem Handelsvolumen von 1,23 Milliarden Euro 2018 konnte der Geschäftsbereich II das hohe Niveau von Vorjahren nochmals leicht übertreffen. Wachstumstreiber 2018 sind die Bereiche Befestigungstechnik und Bauelemente, gefolgt von ebenfalls guten Ergebnissen bei Möbelbeschlägen.

Mit dem elektronischen Daten-Center (eDC) hat das E/D/E 2018 eine bewährte und von der Branche

anerkannte Datenmanagement-Lösung für die Bereiche Befestigungstechnik und Beschläge etabliert. Erreicht wurde das insbesondere durch die Öffnung des eDC für Unternehmen, die nicht im E/D/E organisiert sind. Zum Jahresende 2018 waren rund 310 000 Beschlag-Produkte sowie 85 000 Artikel aus dem Bereich Befestigungstechnik auf der Plattform eingepflegt. Dem Fachhandel stehen damit Daten in einer Qualität und Detailtiefe zur Verfügung,

die den Anforderungen sämtlicher Zielgruppen gerecht werden und damit die Vertriebskonzepte beteiligter Partner optimal unterstützen.

Neben der Öffnung für Händler, die nicht im E/D/E organisiert sind, listet das eDC im Zuge der Branchenöffnung auch Daten von Herstellern auf, die nicht zu den Vertragslieferanten gehören. Auf diese Weise wird das eDC den Anforderungen an eine umfassende und weithin



Gesamtentwicklung in Millionen Euro



Der Geschäftsbereich Bau konnte das hohe Niveau nochmals übertreffen.



Housekeeping Das E/D/E entwickelte das Datenmanagement weiter: nicht nur durch die Öffnung des eDC Konzepts für die Beschlagbranche, sondern auch durch gezielte Verbesserung der Datenqualität.

anerkannte Branchenlösung gerecht, und im Schulterschluss kann eine notwendige Weiterentwicklung des Datenmanagements in der gesamten Branche erfolgen. Dies unterstreicht den Anspruch des E/D/E, mittels gezielter Innovationen Unternehmen im PVH zusammenzubringen und Mehrwerte zu schaffen. Auf der Informationsveranstaltung für die Akteure der Branche im Herbst 2018 wurde der Vorstoß des E/D/E sehr positiv aufgenommen.

Auch der Austausch mit Mitgliedern stand 2018 im Zentrum der Aktivitäten des Geschäftsbereichs II: Händler und Lieferanten im Bereich Bauelemente kamen im April in Hamburg zum E/D/E Forum Bauelemente zusammen und diskutierten die Herausforderungen der Digitalisierung. Dabei ging es auch darum, Teilnehmer zum Nach- und Umdenken anzuregen und einen fruchtba-

ren Dialog anzustoßen. Insbesondere Lösungen im Bereich Service wurden lebhaft diskutiert und Perspektiven erörtert, wie sich daraus Wettbewerbsvorteile ableiten lassen.

Die  **PROFITAGE Befestigungstechnik** standen im November im Zeichen des Holz- und Metallbaus und boten Vertriebsmitarbeitern die Möglichkeit, sich in nur zwei Tagen unabhängig und fachorientiert schulen zu lassen. Im Rahmen der Veranstaltung kamen auch Gutachter und Sachverständige zu Wort, stellten praxisnahe Themen vor, gingen auf aktuelle gesetzliche Vorgaben ein und stellten sich den Fragen der Teilnehmer. Insgesamt hatten rund neunzig Teilnehmer die Wahl aus 25 Seminaren.

Regen Zuspruch erhielten auch die EXPERTENTAGE. Diese richten sich an Kunden der an das E/D/E ange-

schlossenen Händler. Dabei stehen praxisnahe Themen im Vordergrund mit dem Ziel, Handwerkern wertvolle Anregungen für ihre tägliche Arbeit bieten zu können. Beispielsweise drehte sich ein Themengebiet 2018 darum, wie Handwerker Reklamationen effektiv vermeiden können. Damit adressiert das E/D/E die Entwicklung, dass Handwerker immer öfter gewerkeübergreifend tätig sind und die technischen Anforderungen an Montage und Installation kontinuierlich wachsen. Neben dem Mehrwert für Mitglieder boten alle Veranstaltungen des Jahres 2018 auch dem E/D/E tiefe Einblicke in die Branche und den direkten Kontakt zu Mitgliedern. Auf diese Weise konnten Impulse für weitere Innovationen gewonnen werden.

 **Das Handwerk wandelt sich. Von diesem Wandel sind indirekt auch Händler betroffen. Neben praxisnahen Schulungsangeboten und passgenauen Vertriebslösungen auf allen Kanälen bietet das E/D/E in erster Linie eine starke Gemeinschaft. So meistern wir gemeinsam die Herausforderungen der Zukunft.**

Frank Brandenburg, Leiter E/D/E Geschäftsbereich II





Die Branche profitiert auch weiterhin von der positiven Bau-Konjunktur in Deutschland und im Rest der Welt. Die anhaltenden Kapazitätsengpässe aufseiten der Handwerker werden jedoch auch für deren Großhändler zu einem wachsenden Problem. Hinzu kommt, dass sich das Handwerk selbst im Wandel befindet. Viele Betriebe agieren übergreifend im Bereich von Montage, Installation und Service. Dieser Entwicklung müssen auch Fachhändler Rechnung tragen und Handwerksbetriebe in diesem Wandel unterstützen. Mit individuellen Vertriebskonzepten und Schulungsangeboten für Vertrieb und Handwerk wird das E/D/E diesen Herausforderungen schon heute gerecht. Für 2019 sind in verschiedenen Bereichen weitere Innovationen geplant, die aktuelle Trends auf-

greifen und die Betreuung von Mitgliedern des E/D/E und deren Kunden kontinuierlich optimieren.

Fachbereich Bau- und Möbelbeschläge, Sicherheitstechnik

Das Zentrallager eLC gewinnt für den Fachbereich weiter an Bedeutung. Aufgrund des Wandels in der Branche werden kurzfristig benötigte und kleinteilige Warenkörbe verstärkt von Händlern nachgefragt. Das E/D/E unterstützt seine Partner mit individuellen Sortiments- und Logistikkonzepten. Neben den Kapazitätsengpässen belastet auch der Umstand, dass Baubeschläge zunehmend mit dem Bauelement bestellt werden, das Ergebnis. Die Sicherheitstechnik sorgte nicht für die gewohnt positiven Effekte. Das Handelsvolumen im Bereich Beschläge erreichte

fast das Vorjahresniveau und schloss 2018 mit minus 1,0 Prozent ab.

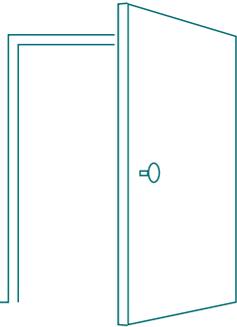
Dennoch gelang es einigen beim Kooperationspartner **EBH AG** organisierten Händlern, ihre Umsätze zu steigern. Um Mitglieder optimal zu unterstützen, organisierte die EBH AG 2018 gemeinsam mit den Lieferanten Produktschulungen und -vorstellungen. Auf drei Vertriebsveranstaltungen präsentierte die EBH AG das neue Vertriebskonzept „Fassade“ und erarbeitete im Austausch mit Mitgliedern Lösungen, wie Kunden künftig noch wirkungsvoller angesprochen werden können.



Beim Forum Bauelemente standen die Chancen der Digitalisierung im Fokus, untermauert von einem Echtzeit-Voting via Smartphone.

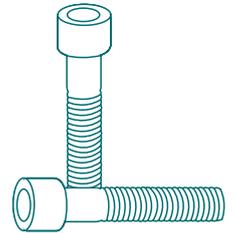
+ 2,8 %

Wachstum im Bereich
Bauelemente



+ 5 %

Wachstum im Bereich
Befestigungstechnik



Weitere Vertriebskonzepte sowie die Weiterentwicklung der Handelsmarkenkonzepte „FORMAT Möbel“ und „FORMAT Bauchemie“ dienen dazu, die Mitglieder auch über 2019 hinaus konkurrenzfähig aufzustellen. Als Zukunftsprojekt erweist sich auch das neue Geschäftsfeld [☑ „Smart Home“](#): Hier wurden neue Vertriebswege etabliert und die Kooperation mit neuen Partnern intensiviert. In diesem Zusammenhang leistet die EBH AG auch Unterstützung bei der Smart-Home-Zertifizierung ihrer Mitglieder.

Bauelemente

Im Bereich Bauelemente belasten trotz des positiven Marktumfeldes Kapazitätsengpässe den Handel. Das E/D/E bietet an dieser Stelle mit der Gruppe [☑ ELEMENTARES](#) Service handfeste Vorteile für Mitglieder. Dank des Netzwerks können Mitglieder untereinander Aufträge intelligent managen. Dies steigert die Effizienz und liefert in Zeiten knapper Kapazitäten Antworten. Weitere Angebote der Gruppe ELEMENTARES sind innovative Vertriebskonzepte von Roadshows gemeinsam mit Partnern, über Social-Media-Aktivitäten bis hin zu

Schulungen sowohl online als auch vor Ort. Auch im Fachkreis PRO.ELEMENT liegt der Fokus weiter auf dem bereits eingeschlagenen Weg der Individualisierung. Für Händler werden Montage, Reparatur und Service immer mehr zum Verkaufsargument. Hierbei unterstützt das E/D/E in gewohnter Form. Als wichtige Onlineplattform für den Endkunden hat sich auch [☑ BAUWIKI](#) 2018 weiter im Markt etabliert. Die neue in 2018 eingeführte Visualisierungs-Applikation ermöglicht es, Türen, Tore und Haustüren virtuell auszuprobieren. Kunden nutzen dafür ein Foto ihres Hauses und können mit wenigen Klicks herausfinden, welche neuen Produkte am besten ihren Vorstellungen entsprechen.

Der Bereich Bauelemente wuchs 2018 stärker als der Markt. Das Handelsvolumen kletterte 2018 auf 249 Millionen Euro, was einem Zuwachs von 7 Millionen Euro oder 2,8 Prozent entspricht. Das E/D/E profitierte insbesondere davon, dass die meisten seiner Mitglieder nicht im Geschosswohnungsbau tätig sind. Der dort vorherrschende Preisdruck schlug daher weniger stark auf die Zahlen durch.

Befestigungstechnik

Im Bereich der Befestigungstechnik leitete der Geschäftsbereich II 2018 vielfältige Maßnahmen ein. Diese haben das Ziel, Mitglieder noch individueller betreuen zu können und die Leistungen im Fachkreis auszubauen. Dazu wurden drei neue Stellen für Vertriebsmitarbeiter geschaffen, die Händler noch spezifischer unterstützen sollen. Das Handelsvolumen stieg 2018 von 144 auf 152 Millionen Euro deutlich (plus 5,0 Prozent).

Geschäftsbereich III:**Baugeräte, Betriebseinrichtungen, Elektrowerkzeuge, Schweißtechnik**

Bewährtes besser machen

Top-Themen

- Neuordnung sorgt für klare Organisationsstrukturen
- Intensiver Austausch mit Mitgliedern regt Neuerungen an
- Handelsmarke FORMAT umfassend überarbeitet

Die Fachbereiche des Geschäftsbereichs III setzten auch 2018 ihre positive Gesamtentwicklung fort und führten 2018 zu einem Handelsvolumen von 892 Millionen Euro.

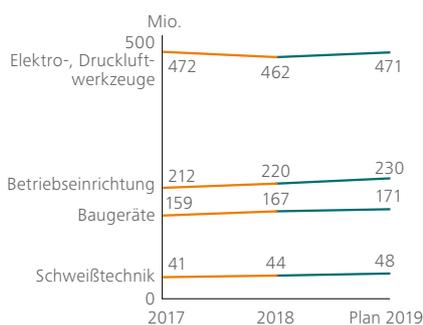
Umfangreichstes Projekt des vergangenen Jahres war die Umstrukturierung des Fachbereichs Baugeräte. Hier wurden neue Organisationsstrukturen definiert und die Handelsmarke FORMAT komplett im Sinne der E/D/E Markenrichtlinie

überarbeitet. Ziel der Maßnahme ist eine klarere Orientierung am Kunden. Das Ergebnis stellt das E/D/E in Form neuer Produktsortimente 2019 vor. Bereits 2018 verzeichnete der Fachbereich ein starkes Wachstum.

Maßgeblichen Anteil am Ergebnis des Restrukturierungsprozesses haben führende Baugerätehändler, mit denen das E/D/E im vergangenen Jahr im Austausch stand. Zu diesem Zweck hat der Fachbereich Baugeräte

neues Vertriebspersonal eingestellt, um den fruchtbaren Austausch auch 2019 im Sinne aller Mitglieder aufrecht zu erhalten.

Auch in den Warenbereichen Betriebseinrichtungen, Elektrowerkzeuge und Schweißtechnik war die intensive Kommunikation zwischen dem E/D/E und angeschlossenen Mitgliedern Anstoß für Veränderungen. So regten Gespräche auf den Fachkreisveranstaltungen des Fach-



Dieses Jubiläum feierte das E/D/E als stärkste Gemeinschaft schweißtechnischer Fachhändler in Deutschland.

Weiterentwicklung Kerngeschäft zuhören, verstehen, handeln. Im Dialog mit den Händlern hat das E/D/E die Vertriebsunterstützung in der Schweißtechnik diversifiziert und noch klarer auf die individuellen Bedürfnisse der Händler und ihrer Kunden ausgerichtet.



bereichs Betriebseinrichtungen unter anderem Optimierungen am Logistikkonzept an, die 2019 vorgestellt werden. Im Bereich Elektrowerkzeuge wurden 2018 erstmals nach längerer Pause autonome Fachkreisveranstaltungen abgehalten und im Zuge des Austauschs ein modulares Fachkreiskonzept erarbeitet.

Der Austausch mit Mitgliedern sowie Qualifikationsangebote kennzeichnen seit jeher den Fachbereich Schweißtechnik. Der Fachkreis Schweißtechnik bot im Rahmen seines 25-jährigen Jubiläums 2018 einen besonderen Rahmen: Eine Veranstaltung in Dublin brachte Mitglieder und Lieferanten zusammen und ermöglichte zwangloses Netzwerken.

Inhaltlich stand 2018 die Weiterentwicklung der Vertriebsarbeit im Zentrum. Dies soll durch die Ausdifferenzierung des Fachkreises in die beiden

Gruppen **Schweiß-Profis** und die Vertriebsgruppe Schweißen gelingen. Ziel der Maßnahme sind umfassendere Dienstleistungen rund um Kunden sowie ein erweitertes Schulungs- und Qualifizierungsangebot. Weiterhin wird 2019 die Marke BLACKWELD ausgerollt, die für wirtschaftliche Lösungen von solider Qualität stehen wird.

Teil des Strategie- und Organisationsentwicklungsprozesses EVOLUTION ist es neben der klareren Ausrichtung am Kunden auch, Herausforderungen der Zukunft proaktiv anzugehen und Mitglieder bei Themen wie der Digitalisierung aktiv zu begleiten.

Im Zuge der Maßnahmen wurde im Bereich Betriebseinrichtungen ein stärkerer Fokus auf den Bereich Planungssoftware beschlossen. Angeschlossenen Händlern will das E/D/E auf diese Weise Mehrwerte

bieten und deren Wettbewerbsfähigkeit mittels einer solchen Software, die beispielsweise auch vertriebsunterstützend eingesetzt werden kann, steigern.



„ Gerade in Phasen positiver Geschäftsentwicklung und voller Auftragsbücher ist Weitblick gefragt. Das E/D/E unterstützt seine Mitglieder bei den Themen der Zukunft und sensibilisiert für die Herausforderungen von morgen.“

Udo Thamm, Bereichsleiter E/D/E Geschäftsbereich III



Baugeräte

In einem positiven konjunkturellen Umfeld, das allerdings von einem zunehmend scharfen Preis- und Wettbewerbsdruck auf allen Ebenen gekennzeichnet ist, konnten die E/D/E Händler das Handelsvolumen mit Baugeräten 2018 signifikant auf 167 Millionen Euro steigern. Die vielfältigen Maßnahmen des Jahres 2018 inklusive des offenen Dialogs mit Händlern haben die Mitgliederzahlen im E/D/E Fachbereich Baugeräte stabilisiert. Da einige Ergebnisse der Restrukturierung erst 2019 ihre volle Wirkung entfalten werden, rechnet der Geschäftsbereich III damit, dass der Zuspruch der Mitglieder künftig wieder wächst.

Insbesondere die Umsetzung der E/D/E Markenrichtlinie bietet angeschlossenen Händlern künftig mehr Orientierung und sorgt für eine klare Trennschärfe im Produktsortiment. Obwohl in Zukunft unter der Marke FORMAT deutlich weniger Produkte angeboten werden, bleibt der Gesamtumfang des Angebots gleich. Alle bestehenden Artikel bleiben zu attraktiven Konditionen verfügbar. Die Kooperation im Rahmen der MAB Mittelstands-Allianz Baugeräte GmbH führte 2018 zu einer Fokussierung auf ausgewählte Schwerpunktlieferanten und war dadurch ein Baustein der erfolgreichen Restrukturierungsstrategie. Die Zusammenarbeit wird auch 2019 konsequent weiterentwickelt.

Neben der Optimierung bestehender Strukturen hat der Fachbereich Baugeräte auch einige Innovationen auf

den Weg gebracht: Neben einer direkteren Betreuung durch E/D/E Vertriebsmitarbeiter sollen ab 2019 auch die digitalen Angebote ausgebaut werden. Den Anfang dafür wird die App zu [MIETEplus](#) machen. Im weiteren Verlauf rücken digitale Daten in den Fokus. Hier will das E/D/E angeschlossenen Mitgliedern künftig noch größere Mehrwerte bieten. Das Klima der Restrukturierung positiv gestützt hat 2018 die allgemeine Geschäftsentwicklung: Um 4,6 Prozent kletterte das Handelsvolumen allein im Fachbereich Baugeräte. Damit konnten auch die positiven Erwartungen an das Jahr nochmals übertroffen werden.

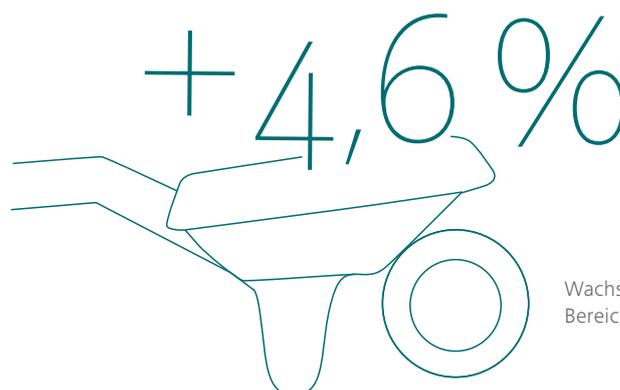
Auch die Erfolgsgeschichte von MIETEplus will das E/D/E künftig digital fortschreiben. Die Plattform zur Miete von Baugeräten erfreut sich seit nunmehr elf Jahren stetig wachsender Beliebtheit. Angeschlossene Mitglieder profitieren von höheren Auslastungen von Baumaschinen und effizienten Prozessen. Ab 2019 wird MIETEplus auch als App verfügbar sein und Mitgliedern eine noch angenehmere Nutzer-Erfahrung bieten. Grundsätzlich sieht das E/D/E einen wachsenden Bedarf an

digitalen Daten und will dem 2019 und in den Jahren darauf Rechnung tragen.

Betriebseinrichtungen

Positiver als erwartet entwickelte sich 2018 auch der Fachbereich Betriebseinrichtungen: Das Handelsvolumen stieg zum Vorjahr von 212 auf 220 Millionen Euro (plus 3,8 Prozent). Besonders bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang, dass der Fachbereich sein Wachstum trotz der anhaltend hohen Auslastung der Herstellerindustrie erreichen konnte.

Viele Lieferanten beschäftigt auch weiterhin das Problem rund um die Logistik. Da nicht ausreichend Frachtkapazitäten zur Verfügung stehen, ergeben sich erhöhte Lieferzeiten. Das E/D/E sucht den Kontakt zu Logistikern, um dieses Problem zu lösen. Folglich wird ein Zukunftsthema für den Fachbereich die mögliche Einlagerung von Teilsortimenten sein. Weiterhin werden ab 2019 für die Bereiche UNION Betriebseinrichtungen sowie PREMIUM Betriebseinrichtungen individuelle Markt-konzepte vorgestellt. Diese sind ein erstes Ergebnis des 2018 intensivierte Austauschs mit Händlern.



+3,8% -2,2% +8,7%

Wachstum im Bereich
Betriebseinrichtungen

Rückgang im Bereich
Elektrowerkzeuge

Wachstum im Bereich
Schweißtechnik

Auch das für 2019 geplante stärkere Investment in Planungssoftware wurde mit Mitgliedern erarbeitet.

Elektrowerkzeuge

In einem, bedingt durch den Internethandel, von hohem Wettbewerbs- und Margendruck geprägten und entsprechend schwachen Marktumfeld (minus 3,9 Prozent im Fachhandel, Quelle: GfK Deutschland) konnte sich der Fachbereich Elektrowerkzeuge in Deutschland gut behaupten. Durch einen internationalen Struktureffekt entwickelte sich das Handelsvolumen insgesamt leicht rück-

läufig. Dem anhaltenden Preisverfall hat sich das E/D/E 2018 mit Sammeleinkäufen entgegengestellt. Viele Händler reagieren mit einer stärkeren Ausrichtung auf Zubehör und Verbrauchsmaterial. Ein modulares Fachkreiskonzept soll den Nutzen für Mitglieder 2019 weiter erhöhen.

Schweißtechnik

Mit einem Wachstum von 8,7 Prozent bleibt der Fachbereich der erfolgreichste im Geschäftsbereich III. 2018 wurde ein Handelsvolumen von 44 Millionen Euro realisiert. E/D/E Händler profitieren von einer hohen

Nachfrage bei Themen wie Ergonomie am Arbeitsplatz, Arbeitssicherheit oder der Automatisierung, die verstärkt von Industrie und Handwerk nachgefragt werden. Das E/D/E stützt dieses Umsatzpotenzial mit Schulungs- und Informationsangeboten für die Händler und deren Kunden. Neben den bewährten Qualifizierungsangeboten, die im Zuge der Ausdifferenzierung des Fachkreises noch vertieft werden sollen, fokussierte sich das E/D/E 2018 insbesondere auf die neue Marke BLACKWELD, die ab 2019 als hochwertiges Basissortiment positioniert wird.



BLACKWELD, die neue Marke in der Schweißtechnik.

Geschäftsbereich IV: Arbeitsschutz und Technischer Handel

Weiter auf Wachstumskurs

Top-Themen

- Große und spezialisierte Handelspartner sorgen für Zuwächse
- Eigenmarke E-COLL öffnet sich nach Relaunch neuen Märkten
- Änderungen bei Vertriebskonzepten in Arbeitsschutz und Technischer Handel

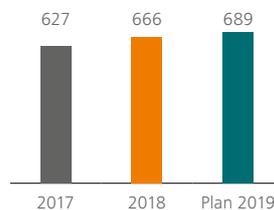
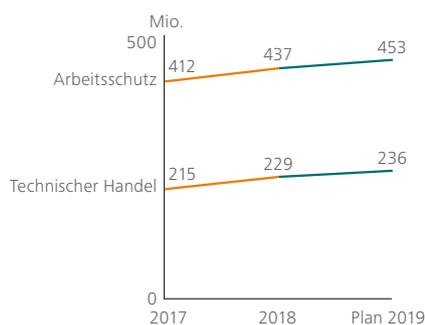
Der Geschäftsbereich IV entwickelte sich 2018 weiterhin positiv: Das Handelsvolumen kletterte insgesamt um 39 Millionen auf 666 Millionen Euro (plus 6,2 Prozent). Sowohl die Sparte Arbeitsschutz als auch der Technische Handel trugen prozentual annähernd gleichermaßen zu dieser sehr positiven Entwicklung bei. Das relativ zur Branche große Wachstum ist insbesondere in Zuwächsen der großen und spezialisierten E/D/E Handelspartner begründet. Um den damit

verbundenen Ansprüchen gerecht zu werden, setzte der Geschäftsbereich IV 2018 einige Veränderungen durch.

Im Bereich Technischer Handel wurde die Eigenmarke E-COLL umfassend überarbeitet. Diese Marke soll zu jedem Partner des E/D/E passen und daher ein heterogenes Kundenspektrum abdecken. Dies gelang insbesondere durch die neuen Produktlinien E-COLL EFFICIENT, E-COLL GREEN LINE und E-COLL FOOD

INDUSTRY und ermöglicht es im nächsten Schritt, E-COLL in weitere nationale und internationale Konzepte einzubinden. Neben den neuen Produktlinien wurde auch das Design vollständig überarbeitet.

Auch auf Ebene der Fachkreise ergaben sich 2018 einige Neuerungen. So beschlossen beteiligte Händler auf der Fachkreistagung Technischer Handel im Herbst 2018, der Spezialisierung von Händlern durch eine



Gesamtentwicklung in Millionen Euro

+39
Millionen Euro

Zuwachs im Geschäftsbereich
Arbeitsschutz/Technischer Handel



Housekeeping Der Relaunch von E-COLL ist ein übergreifendes, erfolgreiches Projekt im Rahmen des Housekeepings im E/D/E und erschließt der Handelsmarke weitere internationale Märkte.

neue Struktur besser gerecht zu werden. In Zukunft sollen weitere Vertriebsgruppen aufgebaut werden, um auch Mitgliedern, die bislang nicht in einem Vertriebskonzept organisiert sind, zusätzliche Synergien zu bieten. Analog zu Veränderungen im Bereich Technischer Handel wurden auch im Arbeitsschutz Vertriebskonzepte neu ausgearbeitet. Insbesondere die **FAVORIT** Gruppe wird sich 2019 noch stärker an den Anforderungen des Lieferantemarkts orientieren.

Ein weiteres bestimmendes Thema des vergangenen und auch in diesem Jahr ist die Novelle der PSA-Verordnung. Die neue Arbeitsschutzverordnung ist seit April 2018 in Kraft. Ein Jahr später endet die Übergangsfrist. Bereits 2018 hat das E/D/E alle nötigen Veränderungsprozesse bei den Handelsmarken FORTIS und FORMAT angestoßen und eine

Informationsbroschüre für die Händler aufgelegt. Die in diesem Prozess gewonnene Expertise kommt auch den Mitgliedern zu Gute.

Erfolge des Geschäftsbereichs IV im vergangenen Jahr stützten sich auf große und spezialisierte Händler sowie die professionelle Zusammenarbeit mit der Industrie. Diese Struktur sorgt dafür, dass die Händler mit den Sortimenten des Technischen Handels und des Arbeitsschutzes erneut überproportional zum Markt wachsen konnten. Dies bestätigt sich auch beim Blick auf die E/D/E Handelsmarken selbst: Sowohl FORTIS, ForSec, FORMAT und E-COLL entwickelten sich relativ zum Markt überdurchschnittlich.

Mit dem Datenmanagement eDC liefert der Geschäftsbereich IV umfassende vertriebsunterstützende Dienstleistungen. Dank eDC können

Händler ihren Großkunden problemlos BMECat-Kataloge zur Verfügung stellen. Mit dem System ECC haben Händler darüber hinaus die Möglichkeit, individuelle Kataloge zu erstellen. Damit fördert das E/D/E den Digitalisierungsprozess seiner Mitglieder.

Dass diese Unterstützung von den Mitgliedern positiv aufgenommen wird, kann an den Diskussionen mit Mitgliedern abgelesen werden. Tief ins Detail gingen die Teilnehmer des Forums Technischer Handel: Achtzig Partner diskutierten Chancen und Herausforderungen der Digitalisierung und wagten so einen Blick auf 2019 und darüber hinaus. Im Dezember hielt das E/D/E zudem ein Kick-off zum neuen Arbeitsschutzkatalog ab. Neben der Information über Produktneuheiten und Dienstleistungen nutzten die Besucher die Veranstaltung auch zum Austausch.



» Der Geschäftsbereich IV zeichnet sich durch eine intensive partnerschaftliche Zusammenarbeit mit der Industrie und dem Handel aus. Dank der neuen Organisation bringen wir Mitglieder mit ähnlichen Interessen noch effektiver zusammen. Die gemeinsame Arbeit an den Themen schafft Synergien, von denen alle Beteiligten profitieren.

Marco Spannagel, Leiter E/D/E Geschäftsbereich IV



Arbeitsschutz

Das Handelsvolumen im Fachbereich Arbeitsschutz stieg 2018 um 25 Millionen Euro (plus 6,0 Prozent). Damit legte der Arbeitsschutz stärker zu als der Gesamtmarkt. Gründe liegen in der besonderen Struktur der in diesem Bereich organisierten Händler. Dies macht den Verbund besonders attraktiv und hat 2018 für Zuwächse gesorgt. Weiterhin gestaltete sich die Geschäftsentwicklung in der DACH-Region positiv.

Die **FAVORIT** Gruppe als umsatzstärkste Gruppe am deutschen

Arbeitsschutz-Markt entwickelt sich weiterhin deutlich stärker als der Gesamtmarkt. Die exklusive Handelsmarke ForSec und die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den bedeutenden Markenherstellern am deutschen Markt sind Alleinstellungsmerkmale und bilden die Grundlage des Erfolgs der FAVORIT Gruppe.

Die PROTECTOR Gruppe hat 2018 die strategische Ausrichtung erarbeitet und festgelegt. Auch PROTECTOR wächst als Gruppe stärker als der Gesamtmarkt. Der strategische

Fokus liegt auf dem E/D/E Lager, wo ebenfalls ein überproportionales Wachstum verzeichnet wird.

Auch das Lager- und ZR-Geschäft wuchs 2018: Während die Zentralregulierung um 6,1 Prozent zulegen konnte, steigerte sich das Lagergeschäft um 3,6 Prozent. Insbesondere die rund um den Logistik-Prozess erfolgten Optimierungen tragen Früchte und führen dazu, dass sich immer mehr Mitglieder auf das E/D/E konzentrieren, wenn es um die Bestellung kurzfristig benötigter Artikel geht.

+ 6  %

Wachstum im Bereich Arbeitsschutz



Anlässlich des neuen Arbeitsschutzkataloges vernetzte das E/D/E Vertriebsprofil aus Handel und Industrie.

Technischer Handel

Der technische Handel profitierte von einem stärkeren Geschäft innerhalb der DACH-Region: Das Handelsvolumen legte 2018 um 14 Millionen auf 229 Millionen Euro zu (plus 6,5 Prozent) und entwickelte sich ebenfalls besser als der Gesamtmarkt. Das ZR-Geschäft wuchs um 6,5 Prozent und das Lagergeschäft um 6,3 Prozent. Auch der Bereich Technischer Handel profitiert vom wachsenden Trend, Artikel kurzfristig zu bestellen, und dem Wegfall von Direktlieferungen seitens der Industrie. Das E/D/E Lager gibt auf diese Bedürfnisse des Marktes passende Antworten.

Im laufenden Jahr wird der Geschäftsbereich auch weiterhin an der Einkaufspreisoptimierung für

Mitglieder arbeiten. Die neue Dachorganisation im Fachkreis Technischer Handel wird dabei eine zentrale Rolle spielen. Die neue Organisation wurde auf der Fachkreistagung in Juni vorgestellt und verabschiedet. Dabei ist die Spezialisierung im Bereich der Schlauch- und Armaturentechnik sowie der Dichtungstechnik ein Schlüssel für den Zusammenschluss von Handel und Industrie. Gleichzeitig werden zentrale Leistungen

etwa in den Bereichen Logistik, Produktdaten und Prozessunterstützung ausgebaut. Somit entstehen deutliche Vorteile für Handel und Industrie, und Volumina in der Zentralregulierung und im Lagergeschäft können nachhaltig gesteigert werden. Die neue Ausrichtung von E-COLL mit vielen zusätzlichen Produkten und neuer Marketingstrategie unterstützt die Händler zusätzlich.

+ 6,5 % Wachstum im Bereich Technischer Handel



Mit dem 2018 umgesetzten Relaunch wird die starke Handelsmarke E-COLL attraktiver und auch internationaler.

Geschäftsbereich Haustechnik

Starke Partner, starkes Wachstum

Top-Themen

- Strukturelle Erneuerung des Geschäftsbereichs
- Leistungsgemeinschaft EHH als starkes Fundament für alle Mitglieder
- Mitglieder bei den Herausforderungen konsequent unterstützen

Der Geschäftsbereich Haustechnik kann auf ein erfolgreiches Jahr 2018 zurückblicken. Die drei Händlergruppen WUPPER-RING,  **VGH International** und  **mah** bewegten 2018 mit dem E/D/E ein Handelsvolumen von rund 1,4 Milliarden Euro. Das bedeutet einen Zuwachs von 4,4 Prozent.

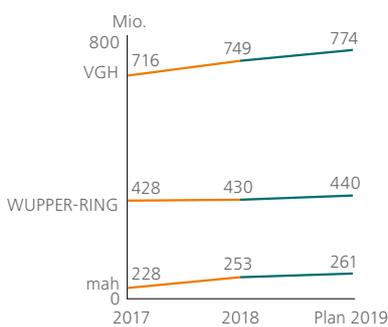
Nach den überproportionalen Zuwächsen des Vorjahres entwickelten sich der WUPPER-RING mit einem

Plus von 0,5 Prozent 2018 moderat positiv. Maßgeblicher Treiber dieses positiven Ergebnisses war das erfolgreiche Lagergeschäft. Das E/D/E gewinnt damit Umsätze aus dem Händler-Händler-Geschäft zurück. Die Mitglieder profitieren durch permanente Warenverfügbarkeit und sehr attraktive Konditionen.

Gleichzeitig sorgt das erfolgreiche Lager nicht für Einbußen im Delcredere-Geschäft. Händler, die das

Lager intensiv nutzen, greifen auch weiterhin auf die direkten Bezüge bei E/D/E Vertragslieferanten zurück.

2018 wurde der Geschäftsbereich Haustechnik umorganisiert. Nachdem Georg Wolf zum 1. Februar 2018 die Geschäftsbereichsleitung übernommen hatte, wurden verschiedene Organisationsanpassungen vorgenommen: Neben der Schaffung einer einheitlichen Führungsstruktur wurde in verschiede-



Gesamtentwicklung in Millionen Euro

1,4 Milliarden Euro

bewegten die verbundenen Haustechnikhändler 2018 mit dem E/D/E



Housekeeping Mit der Digitalisierung der Bonusabwicklung in der Haustechnik wurde 2018 ein weiteres Housekeeping-Projekt für die Umsetzung 2019 vorbereitet. Papiergebundene Prozesse werden nach und nach in die digitale Welt überführt.

nen Bereichen und insbesondere in der Teamleitung Personal aufgebaut. Dies steigert die Handlungsfähigkeit des Geschäftsbereichs und sorgt für eine optimale Unterstützung der Mitglieder mit individuellen Leistungen.

In einem weiteren Schritt richtete sich der Geschäftsbereich neu aus und erarbeitete eine transparente Konditionsstruktur. Damit wird das E/D/E den Anforderungen des Markts noch besser gerecht.

In Zeiten starken Preisdrucks stehen außerdem wettbewerbsfähige Konditionen im Fokus. Die PREMIUM Gruppe intensivierte die Zusammenarbeit mit starken Händlern der mah und agiert nun als Leistungsgemeinschaft EHH. Damit verbunden sind gebündelte Volumina und folglich Konditionsvorteile für beteiligte Händler. Damit wird die 2015 eingeleitete Zusammenarbeit von

E/D/E und mah in der EHH zum Vorteil des Mittelstands ausgeweitet. Perspektivisch wird die Maßnahme die Attraktivität des Verbundes weiter steigern, da zwei Gruppen noch enger zusammengerückt sind. Bereits 2018 überzeugte diese Aussicht die ersten neuen Mitglieder vom E/D/E.

Einen starken Zuwachs verzeichnete die mah mit einem Plus von 10,8 Prozent, getragen von dem Zugang einer neuen leistungsstarken Gesellschaftergruppe. Gleichzeitig trägt auch die positive Entwicklung anderer mah-Gesellschafter zum Gesamtwachstum des Kooperationspartners bei.

Das mit dem E/D/E abgerechnete Volumen des bedeutenden europäischen Kooperationspartners VGH International wuchs um 4,7 Prozent. Bereinigt um einen Mitgliederab-

gang entstand sogar ein Volumenplus von rund 7 Prozent. Die Mehrzahl der VGH-Mitglieder entwickelte sich besser als der jeweilige Markt.

» Um die Anforderungen der Händler verstehen zu können, ist neben der Bereitschaft zuzuhören in erster Linie Fachkenntnis nötig. Nur wer sich mit den Experten aus den Bereichen Haustechnik, Sanitär oder Heizung auf Augenhöhe unterhalten kann, versteht auch, was unseren Partnern wirklich wichtig ist.

Georg Wolf, Leiter E/D/E Geschäftsbereich Haustechnik





Im Bereich der Handelsmarken legten **FORMAT** und FORUM um 2,7 Prozent zu. Positiv ist auch der deutlich zweistellige Zuwachs von FORtech. Diese Entwicklung ist in erster Linie auf die starke Position der E/D/E Handelsmarken am Markt zurückzuführen. Die Marke FORMAT wurde einem Relaunch unterzogen. Planungen dafür begannen bereits 2018 und erste positive Ergebnisse werden im laufenden Jahr erwartet. Konkret sind neben technischen Innovationen auch Neuerungen beim Design avisiert. Erste Details wurden 2018 beim **Branchentreff** kommuniziert und sind von Mitgliedern sehr positiv aufgenommen worden.

Trotz des anhaltenden Wachstumstrends in der Branche und der überproportional guten Entwicklung im E/D/E stehen angeschlossene Händler vor großen Herausforderungen. Der Verbund begegnet diesen mit der Gründung der Leistungsgruppe EHH. Hiervon profitieren in erster Linie die Mitglieder der EHH Gruppe selbst. Zusätzlich wird erwartet, dass die Leistungsgruppe auch für Verbesserungen der Konditionen aller Mitglieder sorgen wird.

Das Thema Warenverfügbarkeit treibt viele angeschlossene Händler um. Mit dem Haustechnik-Lager liefert das E/D/E hier seit einigen Jahren sehr wertvolle Unterstützung. Neben der schnellen Verfügbarkeit bietet das E/D/E den Mitgliedern auch größtmögliche Flexibilität hinsichtlich des Lieferorts und zusätzlicher Dienstleistungen an.

Ein weiterer wichtiger Baustein ist die Differenzierung von Handelsmarken und Vertriebskonzepten. Das E/D/E nutzt die Chance der schrittweisen Neupositionierung der Eigenmarken, um zu Konzepten eine klarere Trennschärfe erreichen zu können. Hier greift der Geschäftsbereich Haustechnik auf Informationen zurück, die das Team im direkten Austausch mit Händlern vor Ort erhält.

Für 2019 steht neben dem Relaunch der Handelsmarke FORMAT auch der Abschluss der Überarbeitung und Harmonisierung der Eigenmarken mit der mah an. Mit 17 Sortimenten wurde bis Ende 2018 bereits das Gros der Aufgabe gemeistert. Weitere Sortimente folgen bei Bedarf 2019 und werden letztlich für eine effektive Synchronisierung der Eigenmarken von WUPPER-RING und mah sorgen und dazu beitragen, dass angeschlossene Händler auch künftig bessere Konditionen erhalten.

Heizung

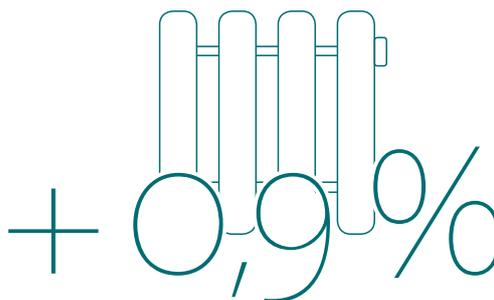
Der Heizungsmarkt steht stark unter dem Einfluss führender Industrieunternehmen und von Direktanbietern, die unter anderem Anlagen über das Internet vertreiben. Hinzu kommt die zunehmende Techni-

sierung, welche die Anforderungen an Montage und Wartung erhöhen und es dem klassischen Handwerksbetrieb zunehmend schwer macht. Die WUPPER-RING Händler wuchsen in diesem Umfeld um 0,9 Prozent.

Die Handelsmarke FORtech wurde gezielt weiterentwickelt. In den einzelnen Warenbereichen wurden neue Produktentscheidungen getroffen, so im Bereich der Wasser- und Wärmemengenzähler, Vorwandinstallationen und der chemischen Produkte. Im Sortiment der Spültechnik wurden einzelne Artikel optimal ergänzt.

Sanitär und Installation

Im Bereich Sanitär und Installation sorgt die plattformunabhängige Online-Applikation „BADDY“ dafür, dass die Kommunikation zwischen Kunde, Handwerker und Händler optimiert wird. Mittels eines virtuellen Warenkorbs können Kunden selbst bequem Produkte auswählen und diese in den Auftrag beim Handwerker einfließen lassen. Diese Bestellung landet unkompliziert nach Freigabe durch den Handwerker beim Händler und kann bearbeitet werden. Auf diese Weise ist der gesamte Prozess von der Produktauswahl durch den Endkunden über die Bera-



Wachstum im Bereich Heizung

tung durch den Handwerker bis hin zur Bestellung ohne Medienbrüche möglich. Dies spart Zeit und macht die Bearbeitung von Aufträgen effizient, da so auf E-Mails, Telefonate und damit verbundene Fehlerquellen verzichtet wird. „BADDY“ kann individuell konfiguriert werden und unterstützt die Vertriebskonzepte auf Seiten von Händlern und Handwerkern. Indirekt trägt die Applikation damit auch der anhaltend hohen Kapazitätsauslastung im Bereich Sanitär und Installation Rechnung.

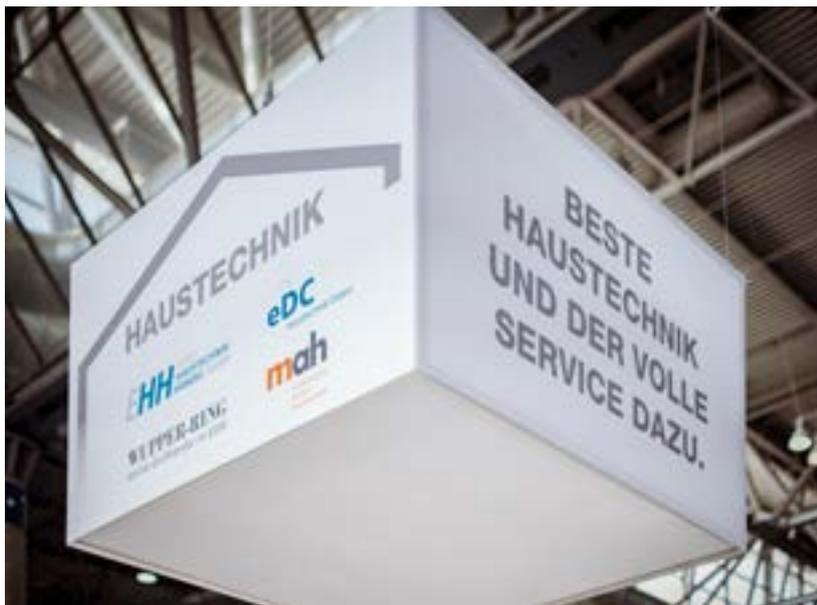
Insgesamt ist die Stimmung im Bereich Sanitär und Installation positiv. Das E/D/E konnte insbesondere dank der neuen FORMAT Armaturserien, deren Absatz im Vorjahresvergleich nochmals leicht zulegen, Marktanteile gewinnen und profitiert zudem auch vom starken Lagergeschäft. Der Lagerumsatz insgesamt legte

2018 zweistellig zu. Die Händler im WUPPER-RING steigerten ihre Bezüge bei Vertragslieferanten in den Sortimenten Sanitär und Installation um 1,2 Prozent, der Lagerbezug in diesen Sortimenten wurde sogar um über 30 Prozent gesteigert.

eDC Haustechnik-Daten

Die [eDC Haustechnik-Daten GmbH + Co. KG](#) harmonisiert bestehende Datenbestände und reichert diese um ergänzende Informationen rund um Produkte an. Dies zahlt direkt auf den Vertriebs-erfolg angeschlossener Händler ein. So führen dank umfangreicher Daten beispielsweise Online-Suchen schneller zum gewünschten Ergebnis. 2018 hat sich die Gesellschaft darauf fokussiert, Daten noch bedarfsgerechter anzubieten und die Qualität weiter zu verbessern.

In diesem Zusammenhang spielt auch die Anreicherung der Daten mit ergänzenden Informationen eine wachsende Rolle. Auch vor dem Hintergrund der Digitalisierung bleibt eDC Haustechnik-Daten GmbH & Co. KG weiter erfolgreich auf Wachstumskurs.



Gemeinsam stark unter dem Dach der E/D/E Haustechnik.



Eine starke Gemeinschaft

Top-Themen

- Kunden zeigen großes Interesse am steel.shop
- Spezifische Adressierung der Fachbereiche macht sich bezahlt
- Stahlhandel trotz exogener Störfaktoren auf Kurs

Das Stahlgeschäft im E/D/E hat sich auch 2018 positiv entwickelt. Obwohl Sondereffekte wie der Zugang neuer Mitglieder weniger stark ins Gewicht fielen als im Vorjahr, legte das Handelsvolumen 2018 um 15,7 Prozent zu.

Zentrale Neuerung des vergangenen Geschäftsjahres war die Zusammenarbeit mit der Montanstahl GmbH im Bereich der digitalen Shoplösung steel.shop. Da E/D/E Mitglieder hierbei

von Rahmenkonditionen profitieren und steel.shop dank seines umfangreichen Angebots auf positive Resonanz stößt, festigt die Kooperation die Marktführerschaft des E/D/E unter den Verbänden.

2018 war auch von einer noch intensiveren Kooperation der Mitglieder untereinander geprägt. Zusätzlich zu den bekannten Regionalkreisen und den bestehenden Fachkreisen Rohre und Stabstahl/Träger gründete der

Bereich Stahl zwei neue Fachkreise für Flachprodukte und Edelstahl.

Personell hat die **ESH** den Vertrieb nochmals gestärkt. Konkret wurde der Produktbereich Rohre durch einen ausgewiesenen Fachmann verstärkt. Die Zusammenarbeit in den Fachkreisen wird zunehmend intensiver und entwickelt sich zu einem starken Impulsgeber. Weiterhin führt sie zu handfesten Preisvorteilen bei gemeinsamen Bestellungen.



Das E/D/E Stahlgeschäft wächst weiter.



Gesamtentwicklung in Millionen Euro

+ 165
Millionen Euro

Zuwachs an Handelsvolumen 2018



Housekeeping Das E/D/E stellte die Rechnungsabwicklung im Stahlhandel um. Die automatisierte digitale Verarbeitung von Werksrechnungen ermöglicht es, den Händlern viel detailliertere und übersichtlichere Rechnungen zur Verfügung zu stellen als bisher.

2019 steht in diesem Zusammenhang auch die Weiterentwicklung des Bonusmodells für Mitglieder auf der Agenda. Einige Anregungen hat das E/D/E im Gespräch mit den Mitgliedern und Lieferpartnern bereits aufgenommen und plant unter anderem, die Transparenz rund um das Ausschüttungs-System zu erhöhen. 2019 soll zudem die Zusammenarbeit mit europäischen Verbänden und Kooperationspartnern ausgebaut werden.

Insgesamt zeigt sich die Lage in der Stahlbranche trotz exogener Störfaktoren, wie beispielsweise dem schwelenden Handelskonflikt zwischen den USA und der EU, robust. Insbesondere profitiert das Stahlgeschäft von einer soliden Nachfrage infolge der freundlichen Baukonjunktur. 2018 machte sich das in einem auch bereinigt um Preiseffekte wachsenden Zentralregelungs-

Geschäft bemerkbar. Diese positiven Effekte dürften bis weit ins Jahr 2019 anhalten. Allerdings steigert insbesondere der zunehmende Protektionismus die Komplexität für Händler und zwingt diese dazu, ihre Einkaufsprozesse darauf abzustimmen. Bei Fragen nach optimalen Lagerbeständen angesichts drohender Handelsrestriktionen und anderen äußeren Einflüssen kann der Austausch im E/D/E wertvolle Anregungen und Orientierung bieten.

Trotz der zunehmenden Störfaktoren bleibt das Stahlgeschäft im E/D/E auf Wachstumskurs, und die ESH arbeitet daran, neue Potenziale für Mitglieder zu heben. In diesem Zusammenhang gewinnen auch internationale Märkte zunehmend an Bedeutung. Gemeinsam mit leistungsfähigen internationalen Kooperationspartnern, die im Stahlbereich stark aufgestellt sind, können Synergien auf der Einkaufs-

seite gehoben werden. Konkret geht es neben der Arbeit im Verbund auch darum, neue digitale Vertriebskanäle zu nutzen. Dies wird unter anderem Thema bei den kommenden Mitgliederveranstaltungen sein.

Der Geschäftsbereich Stahl konnte auch 2018 Händler von einer Mitgliedschaft überzeugen. Obwohl die Branche durch einen hohen Grad an Organisation geprägt ist und viele Handelsunternehmen bereits in Verbänden organisiert sind, steht ein großer Neuzugang für 2019 bereits fest. Dies festigt die Position des E/D/E und kommt der gesamten Gruppe zugute. Mitglieder können sich auch weiterhin darauf verlassen, beim Marktführer unter den Verbänden gut aufgehoben zu sein.

» Neben der Bündelung von Einkaufskapazitäten werden in Zukunft auch digitale Vertriebslösungen eine immer größere Rolle spielen. Obwohl das Stahlgeschäft als konservativ gilt, haben wir Marktveränderungen genau im Blick, um auch über 2019 hinaus Lösungen entwickeln zu können.

Peter Jüngst, E/D/E Geschäftsführer



Logistik

An Herausforderungen wachsen

Top-Themen

- Neue Lieferservicearten werden Anforderungen von Mitgliedern und ihren Kunden noch besser gerecht
- Optimierte Führungsstruktur für bessere Leistung
- Erweiterung der Fördertechnik
- Innovationen weisen den Weg in die Zukunft

Auch 2018 profitierte das E/D/E Lagergeschäft der deutschen Standorte vom Wachstum in vielen Warenbereichen. Der Lagerumsatz kletterte um 8,6 Prozent auf 247 Millionen Euro, und der Paketversand stieg durchschnittlich um 13 Prozent auf 6000 Pakete täglich an. Der Spitzenwert lag bei 7600 versendeten Paketen am Tag. Besonders stark wuchs der Anteil der Lieferungen an Endkunden – dieser lag 2018

bei 81 Prozent. Als Reaktion auf diese Marktentwicklungen führte der Geschäftsbereich Logistik 2018 **neue Lieferservicearten** ein. Diese werden den vielfältigen Anforderungen der Mitglieder und ihrer Kunden noch besser gerecht und erfahren eine hohe Nachfrage. Konkret geht es neben Express-Lieferungen auch um Möglichkeiten der telefonischen Avisierung bei Speditionslieferungen sowie einen Zustellservice,

der wahlweise mit einem oder zwei Personen buchbar ist. Die Vorteile der neuen Lieferservices für Händler liegen auf der Hand: Neben dem Wegfall von Prozesskosten können Lieferungen optimal terminiert werden und erreichen den Kunden dort, wo er die Ware benötigt. Selbstverständlich trägt der Lieferschein dabei das Logo des jeweiligen Händlers.



Die Förderstrecke im Zentrallager Wuppertal wurde ausgebaut.



der Lieferungen aus dem eLC gingen 2018 im Namen der Händler direkt an die Endkunden

Weiterentwicklung Kerngeschäft Im Rahmen von EVOLUTION durchlief die E/D/E Logistik 2018 einen tief greifenden Wandel. Unter dem Motto „WIR bewegen was“ reichen diese von organisationalen Veränderungen über Verbesserungen des Arbeitsumfeldes bis hin zu Investitionen in die Fördertechnik.



Um den wachsenden Anforderungen unter anderem durch das wachsende Paketgeschäft gerecht werden zu können, hat der Bereich Logistik 2018 in die Optimierung der Führungsstruktur investiert. In einem mehrtägigen Auswahlverfahren auf Basis wissenschaftlicher Methoden konnten neue Gruppenleiter identifiziert und angestellt werden. Dies hat im Lagergeschäft zum Ziel, die einzelnen Führungsspannen je Gruppenleiter zu verkleinern und den Service künftig noch individueller und schneller anbieten zu können.

Neben neuem Personal sorgte 2018 auch eine Investition in Höhe von einer Million Euro in die Erweiterung der Fördertechnik dafür, dass noch 2017 zunehmend auftretende Engpässe aufgelöst werden konnten. Mit den Neuerungen in Lager und Personal bietet der Geschäftsbereich Logistik Optimierungen ent-

lang der gesamten Angebotskette, die den angeschlossenen Mitgliedern weiteren Nutzen bringen. Darüber hinaus nahm sich der Geschäftsbereich den Leitsatz von EVOLUTION – zuhören, verstehen, handeln – im Austausch mit den Mitarbeitern zu Herzen. Als Folge dessen erarbeitete die Leitungsebene der Logistik neue Führungsgrundsätze und setzte Verbesserungen für Mitarbeiter um. Konkret wurden Teilbereiche des Lagers klimatisiert, fünfzig Arbeitsplätze unter Vorgaben der Ergonomie umgestaltet und neue komfortable Kleidung angeschafft.

Mit Blick auf die Zukunft will der Geschäftsbereich auch weiterhin einen engen Austausch mit Mitgliedern pflegen, um auch künftig adäquat und schnell auf die Anforderungen des Markts reagieren zu können. Dafür ist die Erarbeitung einer operativen Logistikstrategie vorgesehen,

die das Ziel verfolgen soll, Kapazitäten und Leistungen noch stärker an den Bedürfnissen der Mitglieder und ihrer Kunden auszurichten.

Bereits einige Innovationen des Jahres 2018 können dafür Vorbild sein: So sorgt der neue KEP-Ansatz dafür, dass fragile Güter, wie beispielsweise aus der Haustechnik, mit Schaum ummantelt per UPS statt per Spedition verschickt werden können. Dafür hat das E/D/E eigens Maschinen angeschafft. Nach der Erprobung des KEP-Verfahrens an zwei Artikeln werden inzwischen rund 150 Artikel auf diese Weise verschickt. Als weitere Neuerung, die Mitgliedern direkt Vorteile bietet, sind seit 2018 Langzeitlieferantenerklärungen bequem online abrufbar.

» Dank gezielter Investitionen in Personal und Infrastruktur können wir die Leistung des E/D/E Zentrallagers steigern und auch zu Stoßzeiten Engpässe verhindern. Darüber hinaus werden so neue Dienstleistungen möglich, die unseren Partnern dabei helfen, die Herausforderungen am Logistikmarkt erfolgreich zu meistern.

Sven Schönfeld, Leiter E/D/E Geschäftsbereich Logistik



PVH-Vertriebssysteme

Zusammenhalt stärken, Individualität schützen

Top-Themen

- **HANDWERKSTADT** führt zielgruppenspezifische Kataloge ein
- **GreenMoto** bündelt Kräfte der Mitglieder
- **Vertriebsgruppe PLUS 1** soll für Handwerker attraktiver werden

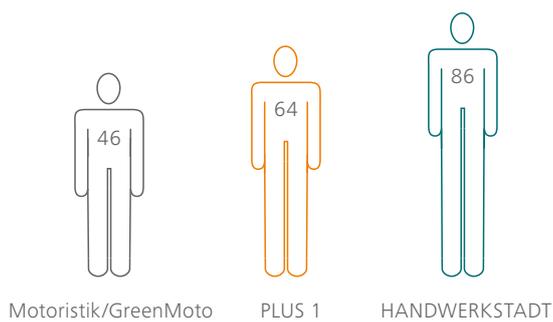
Der Geschäftsbereich PVH-Vertriebssysteme verfolgt traditionell einen endkundenzentrierten Ansatz. Die Impulse des Strategie- und Organisationsentwicklungsprozesses EVOLUTION haben den eingeschlagenen Weg des Bereichs bestätigt. So machte es sich der Geschäftsbereich 2018 zur Aufgabe, Mitglieder noch individueller zu betreuen und auch regionale Besonderheiten noch stärker zu berücksichtigen.

Im Bereich **HANDWERKSTADT** führte der Austausch mit den Partnern unter anderem dazu, dass das E/D/E drei neue zielgruppenspezifische Katalogwerke mit bis zu 32 000 Artikeln etabliert hat. Ausgehend von den jeweiligen Branchenschwerpunkten der Handelsunternehmen, ist je ein Katalog auf das holzverarbeitende und das metallverarbeitende Handwerk ausgelegt. Zusätzlich bietet das E/D/E eine neutrale

gewerkeübergreifende Version an. Auf diese Weise wurden die Sortimente geschärft und Endkunden mit spezifischen Schwerpunkten ein konkreteres Angebot gemacht. Über 90 Prozent der Produkte sind über das Zentrallager des E/D/E abrufbar. Darüber hinaus konnten sieben zusätzliche Vertragslieferanten gewonnen werden, die das Sortiment um bei Endkunden gefragte Produkte erweitern. Auf diese Weise orien-



Der neue Abholmarkt in Wuppertal bildet die zielgruppenspezifische Ausrichtung der HANDWERKSTADT ab.



Anzahl der Teilnehmer Vertriebssysteme

Weiterentwicklung Kerngeschäft Die im E/D/E Zukunftsbild verankerte endkundenorientierte Optimierung der Vertriebskonzepte ist im Bereich PVH-Systeme gelebte Praxis. Insbesondere die Neuausrichtung der HANDWERKSTADT zählt darauf ein.



tiert sich das Sortiment noch stärker am Bedarf des jeweiligen Handwerkers. Dies stärkt die Attraktivität der HANDWERKSTADT Partner.

Wie dieses umfassende Sortiment dem Kunden nähergebracht werden kann, zeigt unter anderem das E/D/E Präsentations-Center in Wuppertal. Im Rahmen der Gesamtkonzeption wurde dort ein Abholmarkt etabliert, der diese zielgruppenspezifische Ausrichtung abbildet. Neben der individuellen Gestaltung des Sortiments forcierte der Geschäftsbereich 2018 auch weiterhin seine Bemühungen, Mitglieder in den Bereichen Ladenplanung und Online-Vermarktung zu unterstützen.

Der Bereich Motoristik war 2018 ebenfalls vom Austausch zwischen E/D/E und seinen Mitgliedern geprägt. Die Gruppe  GreenMoto nahm mit einem eigenen Messe-

stand an der Leitmesse GaLaBau in Nürnberg teil. Neben konstruktiven Diskussionen mit bereits angeschlossenen Händlern konnte die Gruppe auch mit einigen Interessenten ins Gespräch kommen.

Als Highlight unter den eigenen Veranstaltungen innerhalb des Geschäftsbereichs PVH-Vertriebssysteme gilt das Motoristenforum, das das E/D/E im November ausgerichtet hat. Lieferanten stellten dabei zukunftsweisende Technologien und Produktneuheiten des Jahres 2019 vor. Darüber hinaus nutzten die Mitglieder die Veranstaltung, um sich untereinander auszutauschen. Das E/D/E bereicherte die Diskussionen in Form von Workshops: Neben der Vorstellung der Marketing-Maßnahmen 2019 richtete sich ein Angebot gezielt an Händler, die ihren Kunden weitere Bausteine rund um das Sortiment bieten möchten. Zen-

trale Punkte waren dabei Dienstleistungen und Serviceangebote.

Das positive Marktumfeld im Handwerk bleibt bestehen: Die handwerkernahen Vertriebsgruppen und Sortimente innerhalb der PVH-Vertriebssysteme entwickelten sich 2018 besser als der Gesamtmarkt. So erzielte die Warengruppe Handwerkzeuge ein Umsatzplus von 5,4 Prozent, der Arbeitsschutz wuchs um 7,3 Prozent, und die Befestigungstechnik zeigte ein Wachstum von 8,2 Prozent. Lediglich die Warengruppe Elektrowerkzeuge und Maschinen tendierte mit einem Wachstum von 0,3 Prozent seitwärts. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf einen fortschreitenden Preisverfall im Handel zurückzuführen, aber auch darauf, dass die Hersteller einen immer breiteren Vertriebsweg bevorzugen.

 **Der Endkunde steht seit jeher im Zentrum des Geschäftsbereichs PVH-Vertriebssysteme. Mit unseren neuen Katalogen richten wir uns noch stärker an den individuellen Anforderungen unserer Partner aus. Dies sichert langfristig Wettbewerbsfähigkeit und ist die Grundlage dafür, dass Mitglieder auch künftig in einer starken und leistungsfähigen Gruppe organisiert sind.**

Clemens Schorrer, Bereichsleiter E/D/E PVH-Vertriebssysteme





HANDWERKSTADT

Trotz des bereits hohen Grades an Individualisierung innerhalb der Gruppe wird das Produktmanagement 2019 noch enger mit den Fachbereichen verzahnt, um einerseits noch mehr marktseitige Erfahrungen zu verknüpfen, aber andererseits auch bei Markenprodukten und Handelsmarken zusätzliches Volumen zu generieren. Da es bei Partnern der HANDWERKSTADT zahlreiche individuelle Schwerpunkte und über die Jahre gewachsene Kundenbeziehungen gibt, müssen vom E/D/E gesteuerte

Marketing-Konzepte trennscharf und flexibel sein. Mit den zielgruppenspezifischen Katalogwerken können Partner ihre Kunden künftig noch besser ansprechen und so Alleinstellungsmerkmale schaffen. In diesem Zusammenhang gewinnt auch das Online-Marketing zunehmend an Bedeutung.

Auch gilt es für Händler der HANDWERKSTADT, den Herausforderungen des Marktes gerecht zu werden. Noch immer herrschen bei Handwerkern Kapazitätsengpässe

vor – eine zuverlässige Versorgung mit C-Teilen ist in diesem Zusammenhang essenziell für eine hohe Produktivität. Mit dem umfangreichen Lagersortiment und den flexiblen Möglichkeiten der Lieferung sind Engpässe bei Verbrauchsmaterialien passé. Zu niedrigeren Prozesskosten tragen auch die umfangreichen Warendaten des E/D/E bei. Angeschlossene Händler können sich so auf ihre Kernaufgaben fokussieren.



Die zielgruppenspezifische Ausdifferenzierung der Vertriebsunterstützung wurde in Kooperation mit den Händlern erarbeitet.

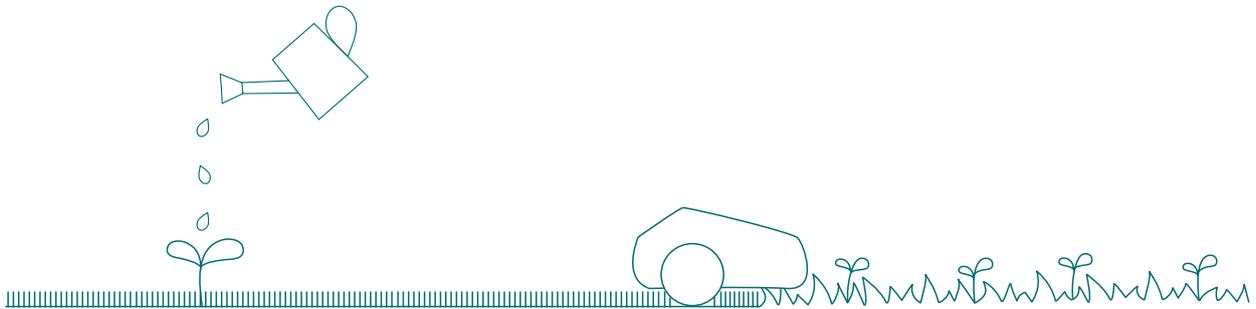
Motoristik

Die Stimmung innerhalb der Branche ist verhalten. Ein trockener Sommer machte den Herstellern 2018 zu schaffen. Das Warenssegment Bewässerung konnte dies nicht ausgleichen. Der Geschäftsbereich PVH-Vertriebssysteme fokussiert sich bei den Vertriebsaktivitäten für Motoristen auch weiterhin darauf, deren große Spezialisierung und das umfassende Serviceangebot bekannt zu machen.

GreenMoto

Die Gruppe GreenMoto leistet für ihre Mitglieder einen Beitrag zur Wettbewerbsfähigkeit: Neben dem Verhandeln von Konditionen mit Lieferanten bündelt die Gruppe die Kräfte ihrer Mitglieder. Insbesondere das Thema Dienstleistungen hat sich bei verschiedenen Diskussionen innerhalb der Gruppe als zukunftsfähig erwiesen. Gerade im Wachstumsfeld „Automatischer Garten“ haben mehrere Mitglieder Potenziale iden-

tifiziert, sich vom Wettbewerb abzuheben und ihr Profil mit Dienstleistungen über den Verkauf hinaus zu schärfen. Das E/D/E unterstützt solche Initiativen und trägt diese nach außen – beispielsweise in Form von anschaulichen Illustrationen zu vielen Produkten und Anwendungsfällen auf der Website von GreenMoto. Diese kann Kunden als umfassendes Informationsportal dienen.



Wachstumspotenziale heben: Mit zielgerichteter Sortiments- und Vermarktungsarbeit stützt das E/D/E die Motoristik-Spezialisten.



Partner individuell stärken

Top-Themen

- Serviceleistungen schärfen das Profil des Einzelhandels
- Unterstützung im digitalen Marketing stärkt die Standorte
- Intensiver Austausch als Basis individueller Lösungen

Das E/D/E Einzelhandelsgeschäft mit Fachmärkten, das von der Systemzentrale **EURO-DIY** aktiv unterstützt wird, zeigte 2018 wie auch die gesamte Branche eine moderate Entwicklung.

Anhaltender Preisdruck seitens Filialisten und des Online-Handels zwingt standortgebundene, regionale Mittelständler dazu, ihr Profil zu schärfen. Die EURO-DIY unterstützt diese Bestrebungen und gibt

im Austausch mit Händlern wichtige Anregungen, beispielsweise hinsichtlich des Sortiments. So hat sich etwa gezeigt, dass die Sortimente rund um das Thema Sicherheit, neue Produkte im Bereich der Akkutechnologie sowie die Eigenmarke CircumPRO im Segment Gartenwerkzeuge, das im Sortimentsumfang erweitert wurde, von Kunden gut angenommen werden. Auch der Ausbau von Serviceleistungen hat sich 2018 für viele angeschlossene

Händler gelohnt. Dabei kann es beispielsweise um kleinere Reparaturen, Installationen oder auch eine lokale Kooperation vor Ort mit Facility-Management-Firmen oder Hausverwaltungen gehen, die Kunden im Fachmarkt zusätzlich angeboten werden.

Um neue Zielgruppen für die Märkte zu interessieren, hat die EURO-DIY 2018 digitale Beilagen im Rahmen der KaufDa-App getestet. In mehreren Regionen wurden die digitalen



Der Service macht den Unterschied. Die EURO-DIY unterstützt die Händler dabei, sich zu profilieren.

Marketing-Aktivitäten positiv aufgenommen. Dies führt dazu, dass die EURO-DIY diesen Service angeschlossenen Einzelhändlern ab 2019 flächendeckend anbieten wird, um Prospekte auch digital über die KaufDa-App zu verteilen.

Weiterhin bietet der Verbund den Händlern an, sie beim Einrichten von Webseiten zu unterstützen. Die Erfahrung hat gezeigt, dass sich immer mehr potenzielle Kunden vor dem Besuch eines Ladengeschäfts online über Details, wie Sortimente oder Öffnungszeiten informieren wollen. Neben der eigenen Webseite, die das E/D/E auf Wunsch auch mit einer individuellen Shop-Lösung ausstatten kann, gewinnen auch Social-Media-Aktivitäten an Bedeutung. Im Rahmen der werkmarkt Tagung 2018 stellte ein Händler vor, wie sich beispielsweise Facebook als unterstützendes Vertriebswerkzeug eignet.

Weiteres Thema der werkmarkt Tagung 2018 auf Schloss Reichmannsdorf bei Bamberg war neben neuen Lieferanten und Artikeln auch die Flächenproduktivität. Neben praktischen Tipps stieß unter anderem das Angebot der EURO-DIY, dass die regionalen Außendienstmitarbeiter die Händler bei der Optimierung der Sortimente auf der vorhandenen Ladenfläche unterstützen, auf viel Zuspruch.

Positiv angenommen wurde auch das Angebot einer werkmarkt Kundenkarte, die interessierten Mitgliedern die Möglichkeit eröffnet, Kunden Rabatte zu bieten und diese persönlich anzuschreiben. Eine Schlossführung sowie angeregte Gespräche in lockerer Atmosphäre rundeten die Veranstaltung ab. 2019 will sich die EURO-DIY auch weiterhin darauf fokussieren, Mitglieder bei ihrer Weiterentwicklung

zu unterstützen. Neben einem starken Fokus auf den Bereich Service und marktgemäßen Anpassungen bei Produkten und Sortimenten sollen auch die Online-Aktivitäten weiter intensiviert werden.

Wie mit der KaufDa-App im Vorjahr, startet 2019 mit eBay Click & Collect ein weiterer Testballon: Händler können Ware bei eBay verkaufen, die anschließend im Ladengeschäft abgeholt werden muss. Im nächsten Schritt können Händler ergänzende Produkte anbieten oder Kunden beratend zur Seite stehen und so ihr Profil schärfen.



» Unsere Erfahrungen haben gezeigt, dass der Fachhandel bei vielen Kunden mit Beratung und Service punkten kann. Diese Botschaft gilt es zum Kunden zu bringen. Die EURO-DIY nutzt dafür alle Kanäle und intensiviert insbesondere neue digitale Wege. Wir konnten damit bereits erste Erfolge erzielen und werden diesen Weg weiter verfolgen.

Fred Ströter, Geschäftsführer EURO-DIY



In Vielfalt geeint

Top-Themen

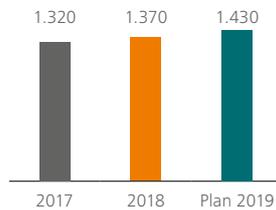
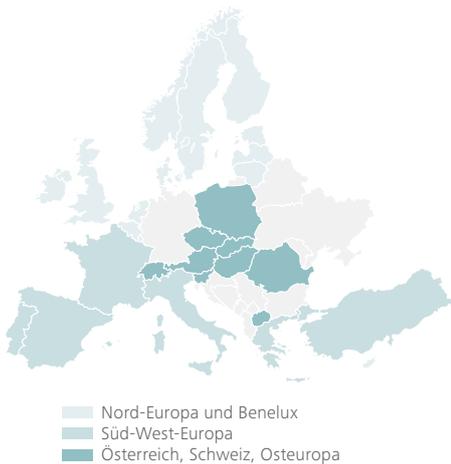
- **Handelsvolumen steigt bereinigt um Sondereffekte um rund 100 Millionen Euro**
- **Neue Vertriebskonzepte adressieren Bedürfnisse auf Zielmärkten noch genauer**
- **E/D/E Gruppe optimiert Prozesse ihrer europäischen Partner**

Das im Ausland erzielte Handelsvolumen der E/D/E Gruppe konnte dank der positiven Konjunktur 2018 bereinigt um Struktureffekte stark wachsen. Das Handelsvolumen stieg international um rund 100 Millionen Euro (rund 9 Prozent) auf rund 1,4 Milliarden Euro an. Berücksichtigt man den unerwarteten Abgang beziehungsweise die Insolvenz zweier bedeutender Partner in Belgien und Ungarn nicht, schlägt noch immer ein Wachstum von 45 Millionen Euro

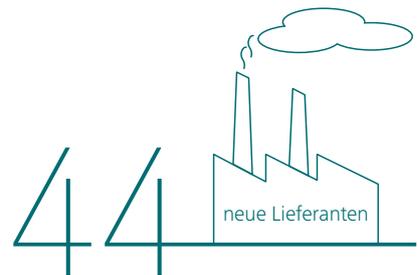
(plus 3,4 Prozent) zu Buche. Ein wesentlicher Grund für das Wachstum sind hohe Lagerumsätze: Der Umsatz mit Bestellungen internationaler Partner stieg um 11 Prozent an. Einen besonderen Beitrag dazu leistet die vergleichsweise hohe Attraktivität der E/D/E Eigenmarken in Europa. 2018 kletterte der Umsatz der Eigenmarken in Europa um 7,7 Prozent. Positiv auf das Wachstum wirkten sich auch Zuwächse bei Lieferanten und Mitgliedern aus: In der Zentral-

regulierung gewann das E/D/E elf neue Lieferanten hinzu, über den Partner DELCREDIT in Frankreich und Spanien weitere 33. Weiterhin stießen elf direkte neue Mitglieder zum Verbund sowie weitere vier über internationale Kooperationspartner.

Rückenwind brachte 2018 auch die Entwicklung und Einführung neuer Vertriebskonzepte: Mit dem Industriekonzept ergänzt die EDE International AG ihr Werkzeug-



Gesamtentwicklung in Millionen Euro



konnte die E/D/E Gruppe für das internationale Geschäft gewinnen



Housekeeping Der Prozess zur Gewinnung neuer Zentralregulierungs-Lieferanten im In- und Ausland wurde im Rahmen des Housekeepings 2018 neu konzipiert. Ziel ist es, in Akquise und Anbindung schneller zu werden, Nähe zu schaffen und Mehrwerte für die Lieferanten zu generieren. Dies stärkt das gesamte Verbundsystem.

konzept und richtet es an den Bedürfnissen von Industriekunden aus. Zentrale Rolle spielt dabei die eLC Logistik. Schwerpunkte sind die Bereiche Betriebseinrichtung, Schweißen, Befestigungstechnik, chemisch-technische Produkte sowie Arbeitsschutz. Nach einer erfolgreichen Pilotphase in Frankreich wird das Industriekonzept 2019 auch in Polen, den Niederlanden und Spanien ausgerollt. Dank des neuen Katalogs in jeweiliger Landessprache soll es künftig noch einfacher werden, Partnern auch Produkte über das bisherige Sortiment hinaus erfolgreich anbieten zu können.

Zweites neues Vertriebskonzept ist das individualisierte Generalistenkonzept für den B2B-Bedarf in Frankreich. Der zugehörige Katalog ist im ersten Quartal 2019 erschienen. Auch das Generalistenkonzept greift auf die leistungsfähige Lagerinfra-

struktur des E/D/E zurück, adressiert die Anforderungen des französischen Marktes mit rund 17 000 Artikeln aber individueller. Nach dem Erscheinen des Katalogs folgen im Rahmen des Konzepts Schulungen für Vertriebspartner in Frankreich.

Obwohl das internationale Geschäft 2018 eine insgesamt positive Entwicklung genommen hat, stehen Partner im europäischen Ausland vor vielfältigen Herausforderungen: So haben neben wirtschaftlichen Problemen auch Fragen der Nachfolge zu einer Konsolidierung auf Seiten kleinerer mittelständischer Händler geführt. Auch bei Lieferanten ist ein Konzentrationsprozess im Gange. Das E/D/E und die Tochtergesellschaft EDE International AG begegnen diesem Trend, indem sie auch kleineren Partnern Möglichkeiten bieten, Prozesse durch Digitalisierung zu optimieren.

Insbesondere die umfangreichen Lösungen im Bereich Shop- und Warenwirtschaftssysteme, Schnittstellen und digitale Produktdaten in den jeweiligen Sprachen tragen dazu bei, dass auch internationale Partner des E/D/E langfristig konkurrenzfähig sind.

Die E/D/E Gruppe will ihren internationalen Wachstumskurs auch 2019 fortsetzen. Obwohl mit einer leichten konjunkturellen Abschwächung zu rechnen ist, soll der Verbund dank neuer Kooperationspartner und Mitglieder auch über das Jahr hinaus robust wachsen. Dazu werden 2019 neue Marktplätze geschaffen und Kataloge wie FORMATplus in zusätzliche Sprachen übersetzt. Zudem soll das 2018 in Frankreich gestartete Generalistenkonzept in angepasster Form auch in Spanien an den Start gehen.

» Das internationale Geschäft ist längst ein wichtiges Standbein in der E/D/E Gruppe geworden und stärkt die Position des Verbundes als Ganzes. Wir bei EDE International sorgen dafür, dass unsere Händler und Lieferanten dadurch die Mehrwerte erhalten, die sie von einem europaweit starken Partner erwarten.

Annegret Franzen, Geschäftsführerin EDE International AG



Daten & Services

Digitalisierung greifbar machen

Top-Themen

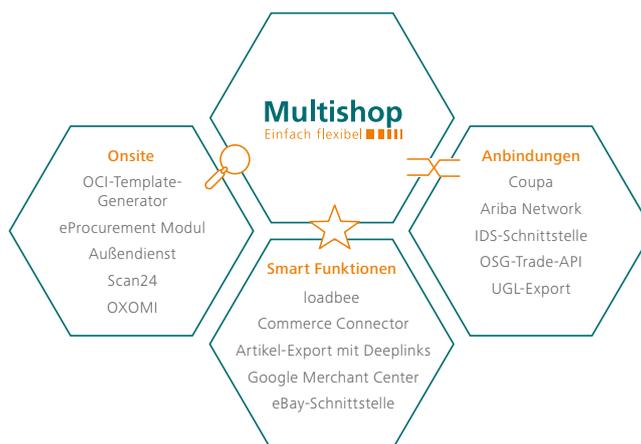
- Zahlreiche neue Funktionen für eLC Shop und Multishop entwickelt
- Effiziente Prozesse für den Austausch von Rechnungen und im Bereich der Supply-Chain
- Datenlösung ausgebaut: eDC Branchenlösung für Beschlagdaten und gesetzliche Anforderungen
- Beratung entlang der gesamten Prozesskette sorgt für individuelle Lösungen

Die Mitglieder beim digitalen Wandel zu begleiten und mithilfe innovativer Lösungen Prozesse zu optimieren, gehört zu den Hauptaufgaben im Bereich der Daten & Services. 2018 konnten einige wichtige Projekte vorangetrieben und abgeschlossen werden. Insbesondere führte der eLC Webshop eine neue Enterprise-Suchtechnologie ein, die neben besseren Suchergebnissen auch schnellere Resultate bietet. Nach erfolgreicher Implementierung beim eLC Shop soll die Enterprise-Suche im nächsten Schritt auch allen Nutzern der Multishops zugutekommen.

Darüber hinaus erfuhr die IT-Infrastruktur der **Multishops** 2018 weitere wichtige Neuerungen. Dank einer umfassenden Konsolidierung der Software konnten rund 500 Funktionserweiterungen und Optimierungen

implementiert werden. Dabei stand für die Entwickler in erster Linie die Bedienbarkeit im Vordergrund. Einige Maßnahmen sorgten aber auch für eine gesteigerte Integrität der Software – künftige Entwicklungen können jetzt noch einfacher adaptiert werden. In enger Zusammenarbeit mit erfahrenen Multishop-Anwendern wurden einige Maßnahmen identifiziert, die im Jahr 2018 umgesetzt wurden.

Dazu gehören die Anbindung an weitere Schnittstellen, die Unterstützung für das digitale Katalogportal **OXOMI** oder die Anzeige relevanter Kategorien schon während der Suche. Damit entwickelt das E/D/E sein Multishop-Konzept als umfassende E-Commerce-Plattform fort, die durch zahlreiche Möglichkeiten der Vernetzung mit dem Handwerk und der Industrie zu einem zentralen Versorgungssystem wird.



Der Multishop als umfassende E-Commerce-Plattform mit zahlreichen Möglichkeiten der Vernetzung.

Housekeeping Viele der Projekte im Rahmen des Housekeepings behandeln Themen rund um die digitalen Services. Neben der Performancesteigerung des Multishops und des eLC Shops ist insbesondere die Automatisierung der Auftragsabwicklung zwischen Mitgliedern und Lieferanten zu nennen.



Als wichtiges Projekt prägte auch die Branchenlösung für das elektronische Daten-Center **eDC** im Bereich **Beschläge** den Geschäftsbereich.

Um das Ziel, ein umfangreiches Produktdatenangebot für die gesamte Beschlagbranche zu schaffen, auch zu erreichen, wurden neben der Umsetzung einiger technischer Anpassungen auch Teile der Daten-Klassifikation für den Markt geöffnet. Dies dient dazu, im Datenmanagement besser zusammenzuarbeiten, Umfang und Qualität der Daten zu verbessern und damit möglichst viele Lieferanten und Händler an die Lösung anbinden zu können. Das bestehende System ist hinsichtlich der Formate und Schnittstellen weitgehend flexibel, sodass Händler und Lieferanten effektiv angeschlossen werden können.

Auch für Lieferanten soll durch die eDC Branchenlösung Beschläge ein Mehrwert entstehen, da diese

künftig Daten in aufbereiteter und klassifizierter Form vom E/D/E beziehen können. Neben der deutschen Sprache stehen Beschlagdaten zudem seit Anfang 2019 auch in Niederländisch, Französisch und Flämisch zur Verfügung.

Das umfangreiche Informationsangebot des E/D/E für seine Partner ergänzt seit 2018 auch ein Rechtskatalog zur Identifikation gesetzlicher Anforderungen an Daten. So wird künftig sichergestellt, dass Händler über die eDC Datenplattform des E/D/E proaktiv wichtige Informationen erhalten. Um den Rechtskatalog umzusetzen, griff das E/D/E unter anderem auf die Expertise eines externen Ingenieurbüros zurück. Diese rechtlich notwendigen Informationen fließen künftig in die Datenanforderungen bei Lieferanten ein und werden Händlern in den eDC Daten zur Verfügung gestellt.

Als langfristiges Projekt des Geschäftsbereichs gilt der Ausbau der gesamtheitlichen Mitgliederberatung rund um Digitalisierungsthemen und damit verbundene Dienstleistungen. Neben dem Austausch auf Initiative einzelner Mitglieder, wird das E/D/E selbst beispielsweise auch im Rahmen von Datenmanagement-Projekten tätig und führt gemeinsam mit Mitgliedern nach Bedarf eine Analyse der gesamten Prozesskette durch. Am Ende einer solchen Beratungsleistung steht eine Roadmap, die mögliche Maßnahmen Schritt für Schritt skizziert. Mitglieder erhalten auf diese Weise wertvolle Unterstützung bei der Digitalisierung und profitieren vom Erfahrungsschatz der Gemeinschaft. Veranstaltungen des E/D/E wie der **Branchentreff total 2018** sind dabei wichtige Plattformen, auf denen diese Themen den Partnern gezielt vorgestellt wurden.

Der digitale Wandel ist umfassend und betrifft nahezu alle Bereiche. Wir fördern aktiv die Vernetzung und die Digitalisierung des Datenaustauschs im Verbund. So können effiziente Prozessketten und Lösungen entstehen, die langfristig tragfähig sind und eine Multikanal-Distribution ermöglichen.

Joachim Hiemeyer, E/D/E Geschäftsführer





Datenmanagement

Neben den Neuerungen rund um Beschlüge und dem Rechtskataster führte der Bereich Datenmanagement 2018 weitere Innovationen ein, die den Händlern das Tagesgeschäft erleichtern: Unter anderem ermöglicht ein Sortimentierungstool den gezielten Download individuell definierter, relevanter Sortimente aus dem eDC Gesamtpool. 2019 plant der Geschäftsbereich darüber hinaus sogenannte Delta-Updates, die es ermöglichen, dass nur seit dem letzten Export geänderte Daten übermittelt werden. Darüber hinaus ist die Weiterentwicklung des Webservice-Zugangs geplant.

Alle Neuerungen haben ihren Ursprung in umfassenden Evaluationen der Marktanforderungen. Neben

Fachveranstaltungen spielen dabei auch einzelne eDC Projekte sowie die Digitalisierungsberatung durch den Geschäftsbereich Daten & Services eine wachsende Rolle. Der dadurch entstehende enge Kontakt ermöglicht es den IT-Experten, konkrete Anforderungen an Daten und technische Infrastruktur noch früher erheben zu können. Dies schlägt sich auch im wachsenden Datenstamm des E/D/E nieder: Ende 2018 waren 130 Lieferanten und über 700 000 Artikel in den Warenbereichen Beschlüge, Befestigungstechnik, Betriebseinrichtungen, Arbeitsschutz und Technischer Handel hinterlegt.

Verbundkommunikation

2018 lag der Schwerpunkt im Bereich der Verbundkommunikation in erster Linie auf der Digitalisierung

der Prozesse zwischen Mitgliedern, Lieferanten und dem E/D/E. Hierzu wurde aktiv die Umstellung der eLC Rechnungen von Papierbelegen zu elektronischen Varianten vorangetrieben. Neben elektronischen Rechnungen mit Signatur werden nun auch PDF-Dokumente im ZUGFeRD-Format oder auch Rechnungen in Form von EDI-Daten eingesetzt. Rund 800 Mitglieder haben sich bereits für den elektronischen Austausch von eLC Rechnungen entschieden und profitieren von den damit verbundenen Prozessvorteilen. Auch in der Zusammenarbeit mit eLC Lagerlieferanten hat der Geschäftsbereich weiter an effizienten elektronischen Prozessen gearbeitet.

Neben dem Austausch von Bestellungen, Bestellbestätigungen und Lieferavisen per EDI wird zunehmend auch die WebEDI Plattform im E/D/E Extranet genutzt. Durch die stärkere elektronische Vernetzung mit den Lieferanten entstehen direkte Vorteile für die Nutzer des eLC. Die Prognosequalität zur Warenverfügbarkeit wird gesteigert und liefert schneller

700 000

Artikeldaten sind im elektronischen Daten-Center hinterlegt

800 

Mitglieder haben sich bereits für den elektronischen Austausch von eLC Rechnungen entschieden

48 X 

werden im laufenden Betrieb Anpassungen im Multishop vorgenommen

relevante Planungsinformationen.

Aktuell arbeitet das E/D/E an der Entwicklung eines neuen EDI-Services, mit dessen Hilfe die Bestell- und Auftragsprozesse zwischen Mitgliedern und Lieferanten digitalisiert werden. Mitte 2019 geht der Service live.

Multishop

Neben den neuen Funktionen hat das Team eCommerce Services 2018 den Grundstein für eine noch agile Weiterentwicklung des Multishops gelegt. Dazu implementierte der Fachbereich ein professionelles Entwicklungsmanagement mit Jira Software von Atlassian und stellt künftig bei Entwicklungen die Nutzerperspektive noch stärker in den Fokus. Seit 2018 werden Entwicklungs-Sprints monatlich geplant. Dreimal jährlich erfährt der Multishop größere Neuerungen in Form von Major Releases. 48-mal jährlich werden kleinere Korrekturen und Anpassungen vorgenommen. Um dem Ziel, den Multishop agil weiterzuentwickeln und zugleich angebotenen Händlern ein Höchstmaß an Verlässlichkeit zu garantieren, näher zu kommen wurde die Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern ausgeweitet und interne Kapazitäten wurden erhöht.

Damit Kunden der Multishop-Plattform alle Möglichkeiten nutzen können, bietet der Fachbereich neben den drei Regionaltagen in Wuppertal, Hamburg und Nürnberg auch Webinare an. Dabei werden verschiedene Anwendungsfälle und Funktionen näher beleuchtet und erklärt. Auch 2019 werden Nutzer noch stärker in die Prozesse rund um den Multishop eingebunden. Seit Februar erhalten Mitglieder Zugriff auf das Ticket-System, um live mitverfolgen zu können, wie das Team auf Anregungen und Fehlermeldungen reagiert. Weiterhin sollen 2019 zusätzliche Funktionen implementiert werden. Dazu zählen beispielsweise die mögliche Nutzung externer Such-Engines und die Unterstützung wiederkehrender Bestellungen (Abos). Zudem wird das eProcurement-Modul des Multishops konsequent weiter optimiert und ausgebaut.

Abbildung: iStock.com/Henvry



Den Kunden ins Zentrum stellen

Top-Themen

- Über 210 000 Artikel auf Toolineo.de verfügbar
- Trusted-Shops-Bewertungen zeugen von Kundenzufriedenheit
- Vernetzung und Kooperation im digitalen Ökosystem als Schlüssel zu langfristigem Erfolg

Mit  Toolineo betreibt das E/D/E einen E-Commerce-Marktplatz für Mitglieder, der sich an Handwerker, Industriekunden und ambitionierte Privatkunden richtet. 2018 erfuhr der E-Commerce-Marktplatz sowohl von Endkunden als auch von angeschlossenen Händlern wachsenden Zuspruch. Dies schlägt sich insbesondere im wachsenden Sortiment nieder. Anfang 2019 waren rund 210 000 Artikel verfügbar, ein Jahr zuvor 100 000. Vor allem

in den Bereichen Elektrowerkzeuge und Arbeitsschutz profitieren Endkunden vom wachsenden Angebot.

Dass der Marktplatz auf einem guten Weg ist, zeigen auch die Bewertungen durch Trusted Shops. Seit Januar 2018 ist Toolineo an das System angebunden, das Kunden nach ihrer Bestellung über ihr Einkaufserlebnis befragt. Mit einer stabilen Bewertung von 4,8 von 5 Punkten bewerten die Kunden Toolineo als

besonders positiv. Neben der vielfältigen Produktauswahl und der schnellen Lieferzeit aus dem E/D/E Zentrallager von einem Werktag punktet der Marktplatz vor allem mit seiner Nutzerfreundlichkeit.

Um eine nahtlose „Customer Journey“ zu gewährleisten, hat Toolineo während der vergangenen Jahre einen Schwerpunkt auf den Service gelegt. Neben umfangreichen Produktdetailseiten, die Kunden hilfreiche Informationen auf einen Blick bieten, wird auch Beratung auf Toolineo großgeschrieben. Auf jeder Seite des Marktplatzes haben Kunden die Möglichkeit, das eigene Toolineo Service-Team zu erreichen – selbst bei Problemen sind Bestellungen auf diese Weise ohne Medienbrüche möglich. Dies schlägt sich auch positiv auf die Statistiken nieder: So konnte 2018 die Conversion Rate, also der Anteil der kaufenden Kunden unter den Seitenbesuchern, um 65 Prozent gesteigert werden.



Steigerung der Anzahl der verfügbaren Artikel innerhalb eines Jahres



Stabile Kundenbewertungen von 4,8 von 5 Sternen

Einen wichtigen Beitrag zum positiven Nutzererlebnis tragen auch die beiden Dienste Commerce Connector und loadbee bei. Beide Systeme sorgen dafür, dass Toolineo zunehmend innerhalb des relevanten Ökosystems vernetzt ist. Der Commerce Connector blendet beispielsweise einen Verweis auf Toolineo auf den jeweiligen Produktseiten des Herstellers ein. Die Erfahrung hat gezeigt, dass sich viele potenzielle Kunden zunächst beim Hersteller informieren. Ist die Kaufentscheidung gefallen, suchen Nutzer einen für sie passenden Händler oder Online-Kaufkanal, im Fall von Toolineo den Marktplatz des Fachhandels. 2018 ist es Toolineo gelungen, zehn neue Commerce Connector-Verbindungen auf Hersteller-Webseiten zu etablieren.

Den umgekehrten Weg geht loadbee: Hierbei fließen neutrale Produktinformationen der Hersteller direkt in die Produktinformationsseite von Toolineo ein. Potenzielle Kunden verlieren so den Anreiz, den Kaufprozess zu unterbrechen, um sich auf der Hersteller-Webseite weitere Informationen zu suchen. 2018 konnte Toolineo auf diese Weise zusätzliche Herstellerinformationen von zwanzig weiteren Marken einbinden. Vorträge und Präsentationen sowohl zu loadbee als auch zum Commerce Connector stießen bei der Eisenwarenmesse und dem Branchentreff auf reges Interesse der E/D/E Mitglieder. Auch die Vertragslieferanten profitieren durch den Dreiklang aus Markenshops auf Toolineo sowie die Einbindung in Commerce Connector und loadbee. Durch diese Koopera-

tionen wird die Marke dem Kunden an jeder Stelle optimal präsentiert.

Zusätzlich konnte der Marktplatz weitere Kooperationspartner gewinnen, die zur Reichweitensteigerung deutlich beitragen – zum Beispiel MyHammer und mein-monteurzimmer.de. Auf diese Weise präsentiert sich Toolineo der digital-affinen Zielgruppe an den verschiedensten Anknüpfungspunkten. Dies schafft nachhaltiges Wachstumspotenzial. Die positive Entwicklung des Marktplatzes zeigt sich beispielsweise am Bestellwert. Dieser war im vierten Quartal 2018 um 85 Prozent höher als noch in den ersten drei Monaten des Jahres. Für 2019 sind daher sehr gute Grundlagen für Wachstum gelegt.



» Digitale Vertriebswege gewinnen für Kunden und Händler an Bedeutung. Toolineo überträgt bewährte Prinzipien des E/D/E ins Netz und zeigt, dass Service und Kundenorientierung das Fundament für langfristigen Erfolg sind.

Hendrik Sassmann, Geschäftsführer Toolineo

Schritt für Schritt in die digitale Zukunft

Top-Themen

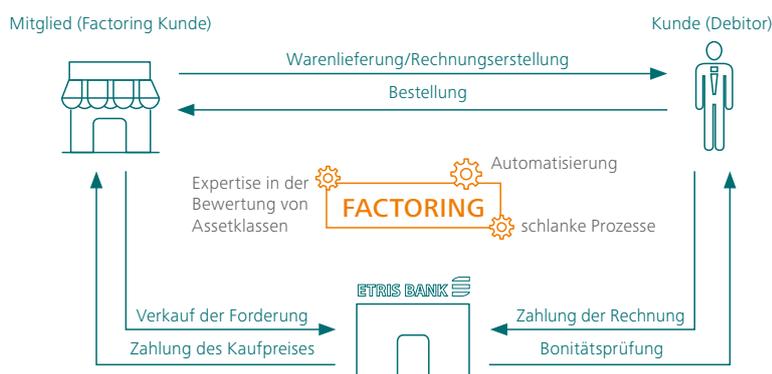
- Factoring als erweitertes Finanzierungsangebot ab 2019
- Echtzeit-Portal für die Zentralregulierung erfolgreich gestartet
- ETRIS BANK treibt Prozessoptimierung voran und macht Mitglieder fit für die digitale Zukunft

Als Spezialist für kurzfristige Finanzierungen für den Mittelstand setzt die  **ETRIS BANK** auf effiziente Wertschöpfungsketten und digitale Produkte. Diese kommen den Partnern der Bank zugute. 2018 legte das Haus den Grundstein, um ab 2019 das Factoring-Geschäft als digitales Produkt anbieten zu können. Damit richtet die Bank ihr Angebot noch stärker auf die Bedürfnisse des Mittelstandes aus und schafft Lösungen. Gleichzeitig wird die Digi-

talisation forciert. 2018 wurden in verschiedenen Bereichen Neuerungen ausgerollt. In Zusammenarbeit mit dem französischen Partner DELCREDIT France setzte die ETRIS BANK ein modernes Zentralregulierungsportal um, das die Bearbeitung der Rechnungen auf Basis von Echtzeitdaten ermöglicht. Das Projekt entstand in enger Zusammenarbeit zwischen Mitarbeitern aus der Zentralregulierung der ETRIS BANK, den IT-Spezialisten des

E/D/E sowie den Partnern vor Ort. Erste Rückmeldungen der französischen Händler und Lieferanten sind sehr positiv: Seitens der DELCREDIT France ist infolge des neuen Portals sogar ein Zuwachs an Mitgliedern und Lieferanten zu verzeichnen.

Wichtiger Fokus des Jahres 2018 war seitens der ETRIS BANK auch die effizientere Belegverarbeitung. Eine digitale Verarbeitung der eingehenden Belege ist Voraussetzung für die



Housekeeping Der Start des neuen Zentralregulierungs-Portals in Frankreich war ein bereichsübergreifendes Projekt im Rahmen des Programms zur Stärkung der Leistungsfähigkeit im Tagesgeschäft.

Mehrwerte, die die Bank ihren Partnern durch die moderne Zentralregulierung zukünftig bieten wird. Statt weniger Rechnungsdaten auf Kopfebene werden im Rahmen der Zentralregulierung zunehmend auch die Rechnungsbeleginformationen auf Positionsebene erfasst und den Mitgliedern digital verfügbar gemacht.

Neben dem direkten Kontakt zu Lieferanten und dem formulierten Wunsch, Belege digital anzubieten, hat auch die Bank selbst ihre Hausaufgaben gemacht: 2018 wurde unter anderem eine neue Zahlungsverkehrs-Software implementiert, die Abläufe effizienter gestaltet und dazu beiträgt, digitale Prozesse künftig noch stärker ganzheitlich adressieren zu können.

Um dem Ziel einer vollständig digitalen Prozesskette Schritt für Schritt näher zu kommen, kommt es

unter anderem auf Datenformate und Schnittstellen an. Die ETRIS BANK hat sich 2018 weiteren Formaten zum elektronischen Datenaustausch geöffnet und damit den Grundstein für viele Innovationen in der Zukunft gelegt.

Eng mit effizienten digitalen Abläufen verknüpft ist auch deren Skalierbarkeit. Skalierbare Prozesse sind die Voraussetzung für künftiges Wachstum. Seit Gründung der ETRIS BANK im Jahr 2009 hat das Institut das Zentralregulierungs-Geschäft Schritt für Schritt weiterentwickelt, Abläufe optimiert und die Prozessvorteile über digitale Schnittstellen an die Mitglieder und Lieferanten weitergereicht. Diesen Pfad wird die Bank auch 2019 und darüber hinaus aktiv beschreiten und die Digitalisierung und Automatisierung der Rechnungsprozesse im Verbund weiter vorantreiben.

Neben den Schwerpunkten der kurzfristigen Finanzierung von Waren und Forderungen ist die ETRIS BANK auch in allen anderen wichtigen Bereichen ein starker Partner des Mittelstandes. So wurden 2018 Beratungsleistungen rund um Zuschüsse für Digitalisierungsprojekte konzipiert. Damit unterstützt das Institut die Gesamtstrategie der E/D/E Gruppe, die Mitglieder fit für die digitale Zukunft zu machen.



Der Schlüssel für ein modernes Banking liegt in der Bereitstellung hoch effizienter Finanzierungsprozesse und passgenauer Kreditmittel. Wir nutzen den digitalen Wandel nicht nur zur Optimierung unserer bestehenden Angebotspalette, sondern setzen auf die Weiterentwicklung unternehmensübergreifender Wertschöpfungsketten. Das macht es den Mitgliedern von Verbundgruppen leichter, in einem immer komplexeren Marktumfeld zu bestehen. Ziel ist es dabei, Angebote zu entwickeln, die die Leistung und den Service von Verbundgruppen für ihre Mitglieder stetig schneller, einfacher und besser machen.

Christoph Feil (l.) und Martin Beckmüller, Geschäftsführer ETRIS BANK



Geschäftsbereich Marketing

Maßgeschneiderte Lösungen für einen vielschichtigen Markt

Top-Themen

- Strukturelle Konsolidierung im Geschäftsbereich hebt Potenziale
- Digitales Marketing adressiert Zielgruppen effizient
- Veranstaltungen sorgen für regen Austausch

Die Entwicklung des Geschäftsbereichs Marketing war 2018 von Effizienzsteigerungen und Qualitätssicherung der Leistung geprägt. Flachere Hierarchien sorgen für schnellere Entscheidungsprozesse und damit für einen Mehrwert für die E/D/E Partner. Auch setzte der Geschäftsbereich alles daran, den wachsenden Anforderungen von Mitgliedern an Kataloge und Prospekte gerecht werden zu können und die

Produktion gleichzeitig wirtschaftlich zu halten. Dies gelang 2018 durch die Steigerung der Produktivität im Team. Das Ergebnis war eine gestiegene Termintreue, eine Steigerung der Qualität. Grundlage hierfür waren Effizienzgewinne und eine Steigerung der Produktivität. Auf diese Weise konnten sowohl neue Produkte lanciert als auch der Inhalt und Umfang bestehender Kataloge erweitert werden. Im Austausch mit

Mitgliedern sind die beschlossenen Maßnahmen insbesondere wegen der größeren Handlungsschnelligkeit im Hinblick auf Produktinnovationen und andere Veränderungen am Markt sehr wohlwollend aufgenommen worden. 2018 setzte das E/D/E Marketing insgesamt 160 unterschiedliche Projekte erfolgreich um. Allein die hohe Anzahl einzelner Projekte zeigt, wie zielgruppenspezifisch die Maßnahmen auf die Bedürfnisse



Housekeeping In rund 20 Einzelmaßnahmen im Housekeeping geht es um Prozessverbesserungen bei der Produktion von Katalogen und Prospekten. Ein Großteil davon ist bereits umgesetzt und bringt eine erhebliche Optimierung der Abläufe, die die E/D/E Partner spüren.

der Mitglieder zugeschnitten sind. 96 Prozent der Projekte im Bereich Publishing konnten termingerecht abgeschlossen werden.

Ein weiterer Beitrag zur Individualisierung der Kundenansprache und ebenfalls ein zentrales Thema 2018 waren die digitalen Marketing-Aktivitäten. Neben klassischen Marketing-Angeboten, wie beispielsweise Katalogen, die noch immer wichtige Instrumente im PVH sind, gewinnen Social-Media-Kampagnen an Bedeutung. Dies ermöglicht es, unterschiedliche Kundenzielgruppen effizient anzusprechen und mit einem Multikanal-Vertriebsansatz aus klassischen und digitalen Instrumenten den größtmöglichen Nutzen für Mitglieder zu erzielen. Welches Potenzial digitales Marketing hat, zeigt nicht zuletzt die Kooperation der Handelsmarke **FORMAT** mit einem **Influencer aus dem B2B-**

Zerspanungsbereich. Dieser erstellt hochwertige themenrelevante Inhalte und bringt diese praxisbezogen einer wichtigen Zielgruppe näher.

2019 wird ein zentrales Ziel des Geschäftsbereichs Marketing sein, mittels innovativer digitaler Kampagnen Marken-Communitys zu schaffen, die für angeschlossene Mitglieder nachhaltige Mehrwerte generieren. Auch bieten digitale Marketing-Ansätze die Möglichkeit, Kampagnen performancegetrieben und ergebnisorientiert umzusetzen – dies ist dank der besseren Messbarkeit der Aktivitäten im Vergleich zu klassischen Marketing-Strategien möglich. Auch aus diesem Grund werden sich viele Maßnahmen in Richtung Multikanal-Ansatz bewegen. Zielsetzung ist beispielsweise, dass klassische Kataloge um weitergehende Informationen, die online abrufbar sind, ergänzt werden.

Maßgeblichen Einfluss auf die Veränderungen des Geschäftsbereichs Marketing nahmen schon in der Vergangenheit die jeweiligen Mitglieder. Viele Anregungen werden auf Veranstaltungen des E/D/E oder anderen Messen an die Verbundgruppe herangetragen. Highlight des Jahres 2018 war erneut der **Branchentreff total**, auf dem sich 2000 Entscheider von rund 400 Lieferanten und etwa 250 Mitgliedern zum Austausch trafen. Auch das Forum Bauelemente nahm 2018 mit einem Fokus auf Zukunftsthemen wie zum Beispiel die Digitalisierung am Bau eine wichtige Rolle für die Branche ein. Die Experten aus dem Geschäftsbereich Marketing unterstützten die übrigen E/D/E Organisationseinheiten weiterhin bei der Ausrichtung von vertriebsunterstützenden Veranstaltungen wie nationalen und internationalen Marktplätzen oder den **PROFITAGEN Befestigungstechnik**.

» Unser Multi-Channel-Marketing wird den Anforderungen eines immer heterogener aufgestellten Marktes gerecht. Wir bespielen die Medien und Kanäle, die von den Kunden unserer Mitglieder genutzt werden. Dies sind bei Weitem nicht mehr nur Kataloge. Die effiziente und qualitativ gesicherte Abwicklung wissen unsere Mitglieder zu schätzen.

Joachim Hiemeyer, E/D/E Geschäftsführer



Geschäftsbereich Mitgliederentwicklung

Die Zukunft aktiv gestalten

Top-Themen

- PVH FUTURE LAB gewinnt mit erstem Produkt 25 Lizenznehmer
- Netzwerk, Schulung und Weiterbildung werden immer digitaler

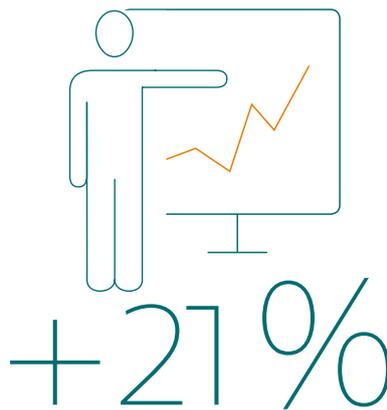
Das 2017 gegründete **PVH FUTURE LAB** firmiert seit November 2018 als GmbH. Was als Projekt des Business NETZWERKS der Junioren | Jungunternehmer in einem kleinen Industrieloft in San Francisco begann, ist nun eine Firma. Die sieben Gründer aus dem Handel und E/D/E arbeiten beständig an der Entwicklung, Pilotierung und Umsetzung von Ideen. Das erste Speedboat ist ein Projekt

im Bereich 3D-Druck: Über eine Plattform können Konstruktionszeichnungen an angeschlossene Hersteller übermittelt werden. Kunden erhalten anschließend Informationen über die Machbarkeit des Projekts sowie den verbindlichen Preis. In einem weiteren Schritt bietet das E/D/E den bisher 25 Lizenznehmern Marketing, Trainings, Schulungen und Administration an. Darüber hinaus

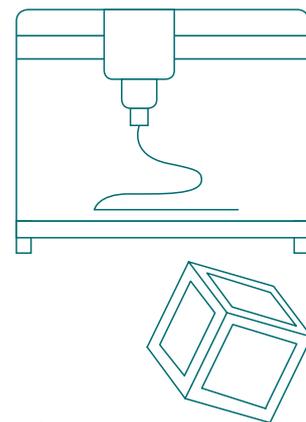
arbeitet das PVH FUTURE LAB an weiteren Zukunftsfragen: Rund um Themen wie Machine Learning und Big Data Analytics sollen Mitgliedern des E/D/E in Zukunft praktikable Lösungen zur Verfügung stehen. Ziel ist es, die Zukunftsfähigkeit der PVH-Branche und deren Akteure zu sichern. Neben digitalen Ideen ermöglicht dies der Geschäftsbereich Mitgliederentwicklung in erster Linie



Das PVH FUTURE LAB auf dem Branchentreff total 2018.



mehr Teilnehmertage verbuchte die E/D/E AKADEMIE



Geschäftsmodell 3D-Druck

Weiterentwicklung Kerngeschäft Dank einer großen Nähe zu den Mitgliedsunternehmen übt der Geschäftsbereich Mitgliederentwicklung eine wichtige Scharnierfunktion aus. Auf diese Weise wurden viele bereichsübergreifende Projekte bearbeitet, unter anderem zum Multishop. Diesen Ansatz verstärkt das E/D/E mit seiner Neuorganisation.



mittels zeitgemäßer Schulungsangebote.

Im Bereich Trainings hat das E/D/E 2018 Schwerpunkte auf Themen wie digitale Transformation, SEO und Multi-Channel-Management gelegt. Ein weiterer Baustein ist das 2018 gestartete **DIGITAL-College** als systematische Unterstützung des Fachhandels. Hierbei entwickeln erstmalig ganze Unternehmen eine individuelle digitale Agenda und erhalten konkrete Unterstützung, um den organisatorischen und kulturellen Wandel im eigenen Unternehmen optimal zu begleiten.

Die **E/D/E AKADEMIE** hat ihre E-Learning-Plattform 2018 weiter ausgebaut. Obwohl der Gesamt-

markt im Bereich Weiterbildung stark rückläufig ist, konnte die E/D/E AKADEMIE im vergangenen Jahr 21 Prozent mehr Teilnehmertage für sich verbuchen. Um den Anforderungen der Mitglieder noch besser gerecht werden zu können, wurde im Bereich Trainings ein Halbjahreszyklus eingeführt. So kann die E/D/E AKADEMIE den sich schnell wandelnden Anforderungen des Marktes noch besser gerecht werden.

Weiterhin hat die E-Learning-Plattform des E/D/E 2018 erfolgreich die technische Umsetzung der EBH E-Learning Plattform übernommen. Lehrinhalte wurden überführt und stehen nun in einem modernen Umfeld zur Verfügung. Weiterhin freut sich die E/D/E AKADEMIE

über die ersten Studierenden des 2017 angekündigten berufs begleitenden Studiengangs „Bachelor PVH Management“. 2019 soll die E-Learning-Plattform insbesondere im Bereich Sortimentswissen weiter ausgebaut werden. Das E/D/E hat im Austausch mit seinen Mitgliedern erkannt, dass Fachwissen rund um Warensortimente heute oft nur produktspezifisch und in Präsenzformaten vorhanden ist. Ein digitaler Zugang zu Wissen in diesem Bereich kann der Branche einen erheblichen Mehrwert bieten.



Die Gründung eines Start-ups in Form der PVH FUTURE LAB GmbH ist in dieser Konstellation einzigartig in der Geschichte der E/D/E Gruppe sowie deren Händler und zeigt die Bereitschaft, gemeinsam neue Wege einzuschlagen.

Thilo Brocksch, Leiter E/D/E Geschäftsbereich Mitgliederentwicklung



Seminare

Auch das Seminarangebot des E/D/E profitiert von der im Zuge des Strategie- und Organisationsentwicklungsprozesses EVOLUTION angeregten noch direkteren Kommunikation mit den Mitgliedern. Dass das E/D/E das Ohr noch näher an die Anforderungen des Marktes legt, zeigt unter anderem die Neuproduktquote im Seminarangebot von vierzig Prozent.

College-Programme

Die College-Programme richten sich an Führungskräfte, Vertriebsmitar-

beiter und Auszubildende und ergänzen die E/D/E AKADEMIE um Angebote zur Förderung von Methoden- und Sozialkompetenz. 2018 startete unter anderem das DIGITAL-College, um Mitglieder bei der digitalen Transformation zu unterstützen. Das FÜHRUNGS-College wurde neu und damit stärker auf die Zielgruppen ausgerichtet. Ziel war es, Top- und Nachwuchskräften ein zeitgemäßes Aus- und Weiterbildungsprogramm bieten zu können. Die erste Resonanz von Teilnehmern ist durchweg positiv.

40%

Neuproduktquote im Seminarangebot



Foto: anyaberkut/iStock/Thinkstock

Das Seminarangebot des E/D/E richtet sich an den Bedarfen einer zunehmend digitalen Arbeitswelt aus.

Business NETZWERK

Ein Ort für den vertrauensvollen und offenen Meinungsaustausch zwischen Mitgliedern ist seit jeher das Business NETZWERK. 2018 entschlossen sich 17 Neuzugänge für eine Mitgliedschaft. Um die Kommunikation noch zielgerichteter zu gestalten, hat sich das Business NETZWERK dazu entschlossen, Funktionsgruppen aufzubauen. Als erstes Ergebnis hat sich das NETZWERK Vertrieb gegründet. Weitere Gruppen, etwa in den Bereichen Logistik und Digitalisierung, sind geplant.

Um junge Nachwuchs- und Führungskräfte noch gezielter ansprechen zu können, wurde das bestehende Junioren- und Jungunternehmer Netzwerk zum PVH FUTURE CAMP umfirmiert. Die Gruppe legt einen Fokus auf die digitalen Herausforderungen und ist zudem ein Kontaktnetzwerk für den gemeinsamen Austausch seiner Mitglieder. Impulse für die Veränderungen im Business NETZWERK lieferte unter anderem der Leitgedanke „zuhören, verstehen, handeln“ des Zukunfts-

programms EVOLUTION. Im Austausch mit Mitgliedern erarbeitete das E/D/E Konzepte für modernes Netzwerken. Diese sollen neben dem vertrauensvollen direkten Kontakt auch digital noch enger geknüpft werden können. Dies steigert Effizienz und Transparenz und ermöglicht darüber hinaus den Austausch unabhängig von Ort und Zeit.

Zentralbereich Services/Mitgliederbetreuung

Gemeinschaft stärken, erfolgreich handeln

Top-Themen

- Neue Mitglieder mit einem Volumen von 50 Millionen Euro stärken den Verbund
- Sichere und einfache Prozesse durch digitales Bonusbelegportal
- Weiterentwicklung durch ganzheitliche Beratung

2018 nahmen 25 neue Handelspartner mit einem Handelsvolumen von mehr als 50 Millionen Euro die Zusammenarbeit mit der E/D/E Gruppe auf, darunter namhafte Unternehmen aus der Haustechnik. Mit 23 Zugängen überwiegt hier der PVH-Bereich gegenüber dem Einzelhandel. Demgegenüber stehen 32 Abgänge (22 im PVH, zehn im Einzelhandel), hauptsächlich begründet durch Geschäftsaufgaben oder Insolvenzen. Ende 2018 gehören dem Verbund damit 1207 Mitgliedsunternehmen an, davon 965 aus dem PVH.

Insgesamt betrachtet, setzt sich der Konzentrationsprozess in der

Branche weiter fort. Diese Entwicklung bildet auch das E/D/E ab. Dort wächst die Zahl der Unternehmen mit einem abgerechneten Volumen von mehr als 10 Millionen Euro seit Jahren an.

Eine der wichtigsten Maßnahmen der zentralen Mitgliederbetreuung war 2018 die Automatisierung des Versands der Mitglieder-Bonusbelege in Zusammenarbeit mit den Fachleuten der IT. Damit bietet das E/D/E ein Belegportal, das den Anforderungen der Mitglieder an sichere und einfache Prozesse gerecht wird. Inzwischen verarbeitet das Portal weit über 8000 Gutschriften jährlich.

Eine ständige und zentrale Aufgabe des Zentralbereichs ist die umfassende Betreuung der Mitglieder. Da in vielen Bereichen die Fachbereiche erste Ansprechpartner sind, kommt der Mitgliederbetreuung die Rolle des ganzheitlich denkenden Beraters zu. So können Potenziale effektiv erkannt und interdisziplinär gehoben werden. Konkretes Ergebnis dieses Ansatzes ist beispielsweise das Pilotprojekt einer neuen Händlergruppe, die automatisiert MRO-Sortimente zur Verfügung stellt. 2019 sind ähnliche Maßnahmen geplant, um Mitglieder noch effizienter unterstützen zu können, beispielsweise bei der Bonusabrechnung im WUPPER-RING.



Während unsere Fachbereiche optimale Ansprechpartner für Detailfragen zu einzelnen Sortimenten sind, gibt die zentrale Mitgliederbetreuung ganzheitliche Antworten. Diese werden in Zeiten des digitalen Wandels und der steigenden Anforderungen an effiziente Prozesse immer wichtiger.

Michael Sikorski, Leiter E/D/E Zentralbereich Services/Mitgliederbetreuung

Housekeeping Mit dem digitalen Bonusbelegportal bietet das E/D/E seinen Mitgliedern einen komfortablen und sicheren Prozess an, der die Effizienz im Verbund deutlich steigert. Konzeption und Umsetzung erfolgten im Rahmen des Housekeepings.



Geschäftsbereich Personal

Prozesse steuern, Zukunft sichern

Top-Themen

- SAP-Recruitment-Tool bietet modernes Bewerbermanagement
- E-Learning-Module ergänzen Maßnahmen der Personalentwicklung
- HR-Experten als strategische Partner der Geschäftsbereiche

Auf die richtigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kommt es bei der Umsetzung des Zukunftsbildes an. Seit Jahren wird der Fachkräftemangel immer deutlicher spürbar. Die Qualifikationsanforderungen an die Mitarbeiter wandeln sich im Rahmen der Digitalisierung schneller als in der Vergangenheit. Dem begegnet der Geschäftsbereich Personal seit 2018 mit der Einführung des SAP-Recruitment-Tools „SuccessFactors“. Das professionelle Werkzeug für das Bewerbermanagement verschlankt den Bewerbungsprozess, administrative Prozesse werden schneller und effizienter. Die auf diese Weise gewonnene Zeit kommt der Qualitätssicherung bei Einstellungen zugute. Rekrutierung 2018 heißt auch, soziale Medien zu nut-

zen und dadurch die klassischen Wege bei der Mitarbeitersuche zielgruppenspezifisch zu ergänzen.

Neben der Gewinnung neuer Mitarbeiter für die bestehenden und im Rahmen von EVOLUTION definierten neuen Aufgabenfelder fokussiert sich das E/D/E stark auf die Personalentwicklung. Punktgenaue Maßnahmen im Hinblick auf Fachkompetenz und soziale und methodische Fähigkeiten sind unverändert ein Schwerpunkt der Personalarbeit. Mit E-Learning-Programmen bei geeigneten Themen können Mitarbeiter orts- und zeitunabhängig Kenntnisse erwerben. Die Angebote reichen von der jährlich vorgeschriebenen Arbeitssicherheitsunterweisung bis hin zu Sprachkursen.

Weitere E-Learning-Module werden folgen. Damit versteht sich das E/D/E als langfristiger Bildungspartner seiner Mitarbeiter.

Um Anforderungen der Geschäftsbereiche noch enger mit den Leistungen des Personalbereiches zu verzahnen, startet 2019 das HR Business Partner Modell. Dies bedeutet, dass Mitarbeitern des Personalbereiches bestimmte Geschäftsbereiche zur Betreuung als interne Kunden zugeordnet sind und diese Bereiche kontinuierlich dieselben Mitarbeiter als Ansprechpartner haben. Das Ziel dabei ist der Aufbau eines tieferen Verständnisses von Anforderungen der Bereiche sowie deren gezielte und wertschöpfende Unterstützung in personellen Fragen.



» Gerade der Mittelstand muss in Zeiten knapper Personal-Ressourcen mit Agilität und innovativen Angeboten punkten. Mit unserer vielschichtigen Bewerber-Ansprache, modernen Recruitment-Tools und einem umfassenden Weiterbildungsangebot sowie einer Mitarbeiterführung, die bei allen betrieblichen Belangen die Bedürfnisse der Menschen in unserem Unternehmen achtet, streben wir eine konstruktive und hoffentlich lange Zusammenarbeit an.

Barbara Ammann, Leiterin E/D/E Geschäftsbereich Personal

Weiterbildung im PVH

E/D/E und E/D/E Stiftung haben sich dem Bildungsauftrag verpflichtet

Das E/D/E und die  **E/D/E Stiftung** leisten seit Gründungszeiten einen wichtigen Beitrag zur Bildungsförderung von inhabergeführten Familienunternehmen. Die E/D/E Stiftung unterstützt daher seit 15 Jahren Nachwuchskräfte der Branche durch die Vergabe von Stipendien zur Teilnahme an Lehrgängen des  **ZHH Bildungswerks**. 2018 vergab die E/D/E Stiftung das 400. Stipendium – eine stolze Zahl. Gefördert wurden unter anderem Lehrgänge wie Technische/r Fachkaufmann/-frau für Verbindungs- und Befestigungstechnik, Technische/r Fachkaufmann/-frau für Bauelemente, Technische/r Fachkaufmann/-frau

für Werkzeuge und Maschinen oder Fachberater/in für Schweißtechnik.

Anlässlich des 400. ZHH-Stipendiums veranstalteten das E/D/E und die Stiftung am 29. Juni 2018 den „Tag der Bildungsinitiativen“. Über dieses besondere Stipendium freuen durfte sich Lisa Plagemann vom Dortmunder E/D/E Mitglied Tacke + Lindemann.

Das E/D/E und die E/D/E Stiftung gehören einem Netzwerk höchst agiler und differenzierter Bildungseinrichtungen und -initiativen an: Gemeinsam blicken Unternehmen und Stiftung auf die Mitgründung der  **Wuppertaler Kinder- und**

Jugend-Universität für das Bergische Land, die Anschubfinanzierung zur Errichtung der heutigen  **Schumpeter School Stiftung** der Bergischen Universität Wuppertal sowie auf die berufsbegleitenden Weiterbildungskonzepte des E/D/E und auf fünf Jahre der eigenen Kita  **„Die EDEfanten“** zurück.



hat die E/D/E Stiftung seit 2005 in Zusammenarbeit mit dem ZHH-Bildungswerk vergeben



» Auch für die nächsten Jahre ist die Weiterbildung für das E/D/E und die E/D/E Stiftung ein wesentlicher Faktor. Die ersten Schritte sind getan, jetzt müssen wir, also Handel und Industrie, Einkaufs- und Berufsverbände sowie Bildungseinrichtungen und Fachpresse, die Köpfe erneut zusammenstecken und prüfen, was wir an berufsbegleitender Bildung mit Blick auf die Nutzung der Digitalisierung für die Branche tun müssen und können.

Dr. Eugen Trautwein, Gründer der E/D/E Stiftung

Nachhaltigkeit und Verantwortung



Ressourcen schonen und digitale Möglichkeiten nutzen

Bewusst hat sich die E/D/E Gruppe dafür entschieden, anstelle eines weiteren gedruckten Nachhaltigkeitsberichts eine eigene Website für diesen Bereich zu gestalten. Diese Lösung ist im Vergleich viel ressourcenschonender (Papier, Versand, Druckprozesse, CO₂-Ausstoß, Recycling). Zudem möchte das E/D/E seine nachhaltigen Aktivitäten transparent, unterhaltsam und aktuell veröffentlichen.

In der vergangenen Zeit hat das E/D/E viel erreicht, um die wirtschaftliche Zukunft des Unternehmens, der Mitglieder und Lieferanten sowie der Mitarbeiter langfristig

zu sichern. Unternehmerische Verantwortung bedeutet für die Verbundgruppe, den Einsatz für die Gesellschaft und Mitarbeiter sowie die Schonung von Umweltressourcen aufmerksam im Blick zu haben. Das E/D/E will sich auch weiterhin dem Thema intensiv widmen, seinen Beitrag leisten und als gutes Beispiel für die Partner vorangehen. So ist die neue Website in die Kategorien wirtschaftliche, soziale, gesellschaftliche und ökologische Verantwortung aufgeteilt und gibt einen umfangreichen Überblick über alle bisherigen Nachhaltigkeitsaktivitäten und -projekte des E/D/E und der E/D/E Stiftung. Die Website finden Sie entweder

unter www.ede.de (Rubrik Nachhaltigkeit) oder direkt unter www.ede-nachhaltigkeit.de.

Für Rückmeldungen, Meinungen und Anregungen zu den nachhaltigen Themen kann das Kontaktformular auf der neuen Website genutzt werden. Alternativ steht die E/D/E Nachhaltigkeitsbeauftragte Jennifer Probst telefonisch unter +49 202 60 96-1257 oder per E-Mail zur Verfügung (nachhaltigkeit@ede.de).



» Wir möchten den digitalen Wandel nutzen, um unsere Nachhaltigkeitskommunikation zeitgemäß und ressourcenschonend zu gestalten. Die neue Website ist für uns eine optimale Maßnahme, den bisherigen E/D/E Nachhaltigkeitsbericht zu ersetzen. Nachhaltigkeit kann ohnehin nicht als abstraktes Anliegen verstanden werden. Jeder Einzelne ist gefragt, Verantwortung für die Zukunft zu übernehmen. Deshalb werden wir in unseren Bemühungen um nachhaltiges Handeln nicht nachlassen und regen unsere Mitarbeiter an, mitzuhelfen, aktiv zu bleiben und zu werden.

Dr. Ferdinand von Alvensleben, E/D/E Geschäftsführer



**Einkaufsbüro
Deutscher
Eisenhändler GmbH**

Hausadresse:
EDE Platz 1
42389 Wuppertal

Postadresse:
42387 Wuppertal

www.ede.de
dialog@ede.de