

Bericht der Geschäftsführung

Die deutsche Volkswirtschaft erlebte 2024 das zweite Rezessionsjahr in Folge. Eine schwache Konjunktur war sowohl im verarbeitenden Gewerbe, insbesondere im Maschinenbau sowie in der Automobilindustrie, als auch im stark rückläufigen Wohnungsbau zu verzeichnen. Die Treiber der negativen Entwicklungen, wie unter anderem hohe Energiekosten, bürokratische Hemmnisse, die hohen Zinsen und der kriselnde Export, sind hinlänglich bekannt.

Entwicklungen im PVH

Die daraus resultierenden Nachfragerückgänge schlugen in die meisten Branchen des Produktionsverbindungshandels durch, mit Ausnahme von Teilsegmenten, wie zum Beispiel dem Mietgeschäft von Baugeräten. In diesem Marktumfeld beschleunigten sich die Konzentrationsprozesse im PVH durch Geschäftsaufgaben oder Insolvenzen. Einzelne Unternehmen konnten sich von diesen Entwicklungen entkoppeln, beispielsweise über abgeschlossene Rahmenverträge mit Industriekunden. Für die Mehrheit der Händler stand das Thema Kostenoptimierung, insbesondere über eine Bestandsreduzierung, weiterhin im Fokus, dabei hat das E/D/E seine Mitglieder begleitet und entlastet.

Entwicklung im E/D/E

Die skizzierten Entwicklungen führten zu einem deutlichen Rückgang des Handelsvolumens, welches das E/D/E mit seinen Mitgliedern 2024 in Deutschland abrechnete. Dabei entwickelte sich das E/D/E Lagergeschäft (Umsatz 347 Millionen Euro) etwas positiver als die Zentralregulierung. Eine Ausnahme unter den Warenbereichen bildet der Arbeitsschutz, mit dem ein Plus realisiert werden konnte. Das in den ersten sechs Monaten rückläufige Stahlgeschäft konnte sich im zweiten Halbjahr spürbar erholen. Wir gehen davon aus, dass sich dieser Trend 2025 fortsetzt.

Im europäischen Ausland hat sich das Handelsvolumen 2024 insgesamt näher am Vorjahresniveau bewegt, dies entspricht der Entwicklung der

bedeutenden europäischen Industrieländer. Die einzelnen nationalen Märkte verzeichneten von spürbaren Einbrüchen bis hin zu einem gesunden Wachstum unterschiedliche Verläufe.

Die Rückgänge im E/D/E Warengeschäft konnten durch den Beitrag der ETRIS BANK mit einem Geschäftsvolumen von 2,7 Milliarden größtenteils kompensiert werden. Zusätzlich begünstigt durch die Zinsentwicklung, hat die Bank einen erheblichen Ergebnisbeitrag geleistet. Das E/D/E beurteilt das Geschäftsjahr 2024 mit einem Handelsvolumen von 8,9 Milliarden Euro unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen als noch zufriedenstellend.

Unternehmensergebnis

In der Addition der Effekte führte die Geschäftsentwicklung dazu, dass die Finanzkraft der E/D/E Gruppe auch 2024 weiter gestärkt werden konnte. Mit 20,7 Millionen Euro liegt der Konzernjahresüberschuss zwar unter dem Vorjahresniveau, das Eigenkapital wuchs jedoch auf 497,1 Millionen Euro. Somit verfügt das E/D/E weiterhin über die notwendige Stärke, die für den Verbund zukunftsrelevanten erheblichen Investitionen in moderne Technologien, die Digitalisierung und Automatisierung aus eigener Kraft zu tätigen.

ETRIS BANK

Die E/D/E Tochtergesellschaft ETRIS BANK verzeichnete ein unter Ertrags- und Risikoaspekten erfolgreiches Jahr. Insbesondere im Factoring erreichte die Bank ein außergewöhnliches Wachstum bei einem insgesamt stagnierenden Factoring-Markt in Deutschland. Die allgemeine Zinslandschaft hat die positive Entwicklung noch verstärkt. Factoring ist neben der Zentralregulierung das zweite strategische Geschäftsfeld der Bank. Die geschäftspolitische Ausrichtung und die stabilen Aussichten wurden mit der Benotung "A+ stabil" wiederum durch eine externe Ratingagentur bestätigt.



E/D/E Geschäftsführung: Peter Jüngst, Bettina Jakobi, Dr. Andreas Trautwein, Dr. Christoph Grote, Marco Statt und Christian Grotowsky (v.l.)

E/D/E Kernthemen 2024

Das E/D/E hat 2024 zusätzlich zum Tagesgeschäft im Rahmen von EVOLUTION intensiv unter anderem an folgenden Zukunftsthemen gearbeitet und dabei große Fortschritte erzielt:



Abschluss Entwicklung und Roll-out SHOPcloud360

Durch die Kombination einer führenden Technologie mit der Branchenkompetenz des E/D/E sind wir in der Lage, unseren Mitgliedern ein wirkungsvolles Werkzeug an die Hand zu geben, um sich im digitalen Wettbewerb mit den großen Playern der Branche gut aufstellen zu können. SHOPcloud360 zeichnet sich unter anderem durch eine intelligente Suche aus, die das individuelle Käuferverhalten berücksichtigt, sowie durch PVH-spezifische Funktionen wie zum Beispiel Freitextbestellungen oder die Angabe individueller Integrationslösungen, die im PVH benötigt werden. 2024 wurden die Entwicklungsphase und das Onboarding erster Händler erfolgreich abgeschlossen.

DATAcloud360

Roll-out DATAcloud360

Das neue zentrale Datenportal im E/D/E Verbund überzeugt mit hoher Usability und passgenauen Funktionalitäten. Dazu zählen beispielsweise die Deduplizierung bereits vorhandener Artikel oder der automatisierte Datenexport. Das reduziert manuelle Aufgaben beim Datenhandling und entlastet die Nutzer im Tagesgeschäft erheblich. Mehr als 270 nationale und internationale Mitgliedsunternehmen haben wir bis zum Jahresende beim Umstieg auf die neue Plattform begleitet.

SAP + IT

Entwicklung IT-Roadmap und Modernisierung SAP-System

Für die anstehende Transformation zu SAP S/4 sind zentrale Planungen sowie erhebliche Vorarbeiten in den Kernsystemen erfolgreich umgesetzt worden. Wir richten Systeme, Technologien und Know-how gezielt darauf aus, die Effizienzpotenziale aus End-to-End-Prozessoptimierungen, Digitalisierung und Automatisierung zu erschließen sowie die technologischen Voraussetzungen für Wachstum im E/D/E Verbund zu schaffen.



Start myEDEportal

Mit myEDEportal haben wir eine technisch neue und hochmoderne Basis für den zentralen digitalen Zugangspunkt unserer Mitglieder und Vertragslieferanten in der Geschäftsbeziehung zum E/D/E geschaffen. Als Nachfolger des Extranets kombiniert das neue Portal cloudbasierte Technologie, Benutzerfreundlichkeit sowie hohe IT-Sicherheitsstandards. Im Rahmen eines Vorreiterprojektes startete myEDEportal Ende 2024 zunächst im internationalen Bereich. Die Einführung in Deutschland steht 2025 im Fokus.



Erweiterung Angebot E/D/E AKADEMIE

Unter den Vorzeichen des Fachkräftemangels und der Chancen durch Digitalisierung und Automatisierung wird die Mitarbeiterqualifikation für den mittelständischen PVH noch wichtiger. Vor diesem Hintergrund können wir beobachten, dass die E/D/E AKADEMIE für unsere Partner immer mehr an Bedeutung gewinnt. Die von den Mitgliedern geschätzten College-Formate haben wir neu gestaltet und den hybriden Mix der Trainingsangebote um weitere Themen rund um die Digitalisierung erweitert.



Technologischer Neubau Toolineo

Ende 2024 haben wir Toolineo auf eine neue technologische Plattform überführt und damit die Nutzererlebnisse für Kunden und den Händlerkomfort deutlich verbessert. Dies schafft die Grundlage für starkes Wachstum in den nächsten Jahren. Die Skalierbarkeit der IT sowie moderne Schnittstellen erhöhen die Attraktivität für Händler, ermöglichen die stete Erweiterung des Sortiments und stärken so die Position von Toolineo als führendem Marktplatz für Handwerksbedarf.



Entwicklung FORMAT Brand Space

Mit dem Konzept FORMAT 3.0 hat EDE International die Vertriebsunterstützung für die europäischen Partner in die digitale Welt überführt. In diesem Rahmen haben wir 2024 den FORMAT Brand Space ins Leben gerufen. Interaktive 3D-Modelle und Augmented-Reality-Elemente ermöglichen den Besuchern ein spannendes virtuelles 360-Grad-Erlebnis mit zeitgemäß inszenierten Werkzeugen und einem Zugang zum digitalen FORMAT Katalog.



Herausfordernde Zeiten bieten Chancen insbesondere für diejenigen, die im Schulterschluss und mit einem klaren Blick auf die Zukunft agieren.

Ein starkes Netzwerk

Die Zusammenarbeit in einem starken Netzwerk ist heute wichtiger denn je. Als E/D/E setzen wir unsere gebündelten Kompetenzen und Ressourcen dafür ein, die Mitglieder zu entlasten und bei den aktuellen unternehmerischen Aufgaben aktiv zu begleiten sowie ganzheitlich zu beraten. Das gilt für die vielfältigen Digitalisierungsthemen ebenso wie für den Umgang mit gesetzgeberischen Initiativen. Dazu zählen die Einführung der E-Rechnung, die Regulatorik rund um Nachhaltigkeit oder das Thema künstliche Intelligenz, um nur einige Aspekte zu nennen, die wir 2024 gemeinsam bearbeitet haben.

Wie wertvoll und willkommen der Austausch auf Augenhöhe insbesondere in Krisenzeiten ist, zeigte sich auch bei den Veranstaltungen, mit denen das E/D/E 2024 die prägenden Köpfe der Branche miteinander ins Gespräch gebracht hat. Allein bei den größeren Formaten wie den Marktplätzen, die jetzt Meet & Connect heißen, dem Forum Bauelemente und unserem Branchentreff total durften wir rund 3000 Gäste aus Handel und Industrie begrüßen. Hinzu kamen Fachkreisversammlungen, Business NETZWERK Tagungen und zahlreiche digitale Events. Vielfach – und vor allem auch auf dem Branchentreff in Leipzig – konnten wir trotz der schwierigen Marktlage jenes hohe Maß an Zuversicht und Gestaltungswillen feststellen, das den Mittelstand prägt und wir alle weiterhin benötigen.

Ausblick 2025

Die Wirtschaftsleistung in Deutschland wird sich in diesem Jahr voraussichtlich auf einem ähnlichen Niveau wie vor der Corona-Krise bewegen. Ein nennenswertes Wachstum ist somit nicht zu erwarten. Experten aus der Finanzwirtschaft sehen 2025 als Jahr der Konsolidierung, damit bieten sich den aktiven Marktteilnehmern zugleich auch Wachstumschancen.

Wir erwarten eine Stagnation im privaten Sektor und bei den Industriekunden nur vereinzelte Impulse, wie zum Beispiel aus der Luftfahrt, der Wind-

kraft und neuerdings auch der Rüstungsindustrie. Die Krise im Bau wird sich vorerst noch fortsetzen und auf die damit verbundenen Warenbereiche, inklusive Haustechnik und Stahl, entsprechend einwirken. Wir erwarten 2025 weitere Mengenrückgänge bei teilweise deutlich steigenden Preisen, sehen aber für die Folgejahre großes Potenzial in den baunahen Bereichen.

Nach wie vor wird es darauf ankommen, eigene Impulse zu setzen. Für uns im E/D/E bedeutet dies unter anderem intensive Aktivitäten für unsere Handelsmarken, die Digitalisierung von Vermarktungsaktivitäten, eine Stärkung des eLC Zentrallagers oder die Gewinnung neuer Kundengruppen für den PVH über unsere Industrieservices und entsprechende Rahmenverträge. Wachstumspotenziale wollen wir auch auf unserem „neuen“ Toolineo Marktplatz sowie weiterhin bei der ETRIS BANK realisieren. Wir sehen uns gut aufgestellt und arbeiten daran, unseren Verbund um weitere leistungsfähige Partner in Deutschland und insbesondere Europa auszubauen und damit insgesamt zu stärken. Auf Basis dieser Ziele planen wir für 2025 ein Handelsvolumen von knapp 9,2 Milliarden Euro und damit die Rückkehr auf den Wachstumspfad.

Das E/D/E stellt auch zukünftig zentrale Leistungen zur Verfügung, die einzelne Mitglieder nur schwer allein stemmen können, um die Wettbewerbsfähigkeit des mittelständischen PVH zu stärken. Bei der Weiterentwicklung des Verbundes steht die Prozesseffizienz besonders im Fokus. Ein Beispiel hierfür ist das Clearing Center, das viele Arbeiten im Unternehmen erleichtert, indem es bisher vielfach noch händische Prozesse digitalisiert und optimiert.

Wir danken unseren Mitgliedern, Kooperationspartnern und Vertragslieferanten für ihr Engagement, ihr Vertrauen und ihre oftmals langjährige Treue. Anerkennung und Dank gilt auch den Mitarbeitern des E/D/E, die 2024 Großes geleistet und die erwähnten Erfolge ermöglicht haben. Der vorliegende Geschäftsbericht führt weitere Details und Hintergründe dazu auf. Die Aufgaben, die sich uns 2025 stellen, bleiben sehr anspruchsvoll. Im Schulterschluss, mit Zuversicht und einer klaren Idee von einer erfolgreichen Zukunft für den PVH sind wir als Verbund jedoch in der Lage, in herausfordernden Zeiten unsere Chancen zu nutzen. Wir im E/D/E werden unseren Beitrag dazu leisten.

Ihre Geschäftsführung

Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH



Dr. Andreas Trautwein
Vorsitzender der
Geschäftsführung



Dr. Christoph Grote
Mitglieder- und Lieferanten-
management, Werkzeug,
Arbeitsschutz/Technischer
Handel, Betriebs- und
Bautechnik, Bau



Peter Jüngst
Haustechnik, Stahl,
Logistik



Christian Grotowsky
Digitale Services,
Marketing, Toolineo



Bettina Jakobi
Personal,
E/D/E AKADEMIE,
Service Center,
Facility Management



Marco Statt
Informations-
technologie