

## Sortimente: Maßgeschneidert für jede Zielgruppe



Die zielgruppengenaue Sortimentsgestaltung ist eine Kernaufgabe des E/D/E.



Vollständige, attraktive Sortimente, bedarfsgerechte Lösungen und schnelle Verfügbarkeit: Darauf kommt es unter den derzeitigen konjunkturellen Vorzeichen mehr denn je an. Das Lieferanten- und Warengruppenmanagement des E/D/E stärkt die Mitglieder im Verbund mit marktgerechten Leistungen und Angeboten – maßgeschneidert für die jeweiligen Zielgruppen. Von dieser Sortimentspolitik profitieren Mitglieder und Vertragslieferanten gleichermaßen.

### Werkzeuge: Zurückhaltende Investitionsbereitschaft

Der Markt im Werkzeugbereich blieb 2024 herausfordernd, bedingt durch die Zurückhaltung im Bereich der Investitionsgüter. Das Baugewerbe verzeichnete weiterhin signifikante Einbrüche, während im Industriegeschäft leichte Rückgänge des Handelsvolumens aufgrund einer gedämpften Marktnachfrage und Unsicherheiten zu beobachten waren. Unternehmen investierten merklich zurückhaltend in Güter und Waren, da Liquiditätssicherung Priorität hatte und hat.

Um den Anforderungen des Marktes gerecht zu werden, zählten insbesondere eine angepasste Sortimentsstrategie, Lösungen zur fortschreitenden Digitalisierung und laufende Prozessoptimierungen zu den zentralen Handlungsfeldern. Ebenso verbesserte das E/D/E Bestellprozesse durch die nochmals verstärkte Nutzung des eLC Logistik-Centers: Dies führte zu einer Reduzierung des Lagerbestandes im Handel selbst und infolgedessen zu verringerten Investitionen und Handlingkosten.

Auch das laufende Jahr bleibt herausfordernd. Um Marktanteile zu sichern, ist eine gezielte Ansprache der Mitglieder sowie der Lieferanten erforderlich. In diesem Zusammenhang liegt die Konzentration darauf, die vorgesehenen Strategien konsequent umzusetzen und weiterzuentwickeln. Zudem wird das E/D/E die erfolgreichen und etablierten Handelsmarken weiter forcieren, um die Marktposition der Händler nachhaltig zu stärken.

Mittelfristig werden unsere Mitglieder und Lieferanten von einer Reihe strategischer Maßnahmen profitieren. Dazu zählen eine umfassende Überarbeitung der Konzepte und Sortimente sowie der gezielte Ausbau des Europageschäfts. Zudem wird das E/D/E die Positionierung der Handelsmarken weiter schärfen, um sie noch stärker als attraktive Alternativen im Markt zu etablieren.

Ein weiterer wesentlicher Mehrwert entsteht durch die Implementierung digitaler Schulungskonzepte, beispielsweise zum Thema Lithium-Ionen-Akku-Lagerung, um die Beratungskompetenz des Fachhandels nachhaltig zu stärken.

### **Technischer Handel: Positive Entwicklung gegen den Markttrend**

Die Sortimentsbereiche Technischer Handel und Arbeitsschutz entwickelten sich 2024 gegenläufig zum allgemeinen Markttrend leicht positiv. Allerdings sind unterschiedliche Entwicklungen in den jeweiligen Warengruppen festzustellen. Um den Anforderungen gerecht zu werden, erfolgte eine Eingruppierung der am Lager befindlichen Versorgungssortimente hinsichtlich definierter Zielbranchen. Dies trägt dazu bei, die Mitglieder im Tagesgeschäft nachhaltig zu unterstützen. Darüber hinaus profitieren die Partner auf Lieferanten- und Mitgliederseite von der Optimierung der Datenqualität.

Bedingt durch schwache Konjunkturdaten, insbesondere aus der Automobilindustrie und dem Maschinenbau, bleibt die Lage im laufenden Jahr angespannt. Auch die baunahen Bereiche dürften sich lediglich auf Vorjahresniveau bewegen

### **Schwäche im baunahen Handwerk beeinflusst HANDWERKSTADT und PLUS 1**

Die wirtschaftliche Entwicklung im baunahen Handwerk wurde 2024 deutlich eingebremst. Das führte zu erheblichen Umsatzrückgängen in den relevanten Sortimentsbereichen. Handwerkzeuge und handwerksnahe Sortimente waren deutlich rückläufig. Zuwächse gab es hingegen im Bereich Elektrowerkzeuge – allerdings ausgehend von einem schwachen Vorjahr 2023. Die Prognosen für das laufende Jahr lassen bestenfalls eine stabile Seitwärtsbewegung erhoffen.

### **Motoristik: Marktlage bleibt angespannt**

Im Sortimentsbereich der Motoristik wurden Erwartungen der Hersteller erneut nicht erfüllt. Wie der Landbautechnik Bundesverband e.V. berichtet, musste der überwiegende Teil der Fachbetriebe Rückgänge der Handelsvolumina verzeichnen, was sich direkt auf den Handel auswirkt. Aktuell besteht kein Anlass, sich auf spürbare Verbesserungen in der Branche einzustellen. Die Rahmenbedingungen bleiben weiterhin herausfordernd.

### **Schweißtechnik: Dienstleistungen im Vordergrund**

Die E/D/E Schweißtechnik hat sich 2024 rückläufig entwickelt. Der Trend zur Mechanisierung und Automatisierung hat sich beschleunigt und dürfte auch die zukünftige Entwicklung prägen. Neben einem attraktiven Sortiment zu wettbewerbsfähigen Konditionen stehen Dienstleistungen rund um die Ware wie Services, Reparaturen und Wartung im Vordergrund. Die Marke BLACKWELD hat sich bei vielen Händlern gut etabliert, das Schulungsangebot und Netzwerkplattformen wie der Marktplatz Schweißtechnik – mit der bisher höchsten Teilnehmerzahl – wurden intensiv genutzt. Insgesamt lässt sich feststellen, dass die Vernetzung der Schweiß-Profis untereinander einen neuen Stellenwert erhält.

### **Bauwirtschaft: Krise hat sich weiter verschärft**

Die Bauwirtschaft in Deutschland befindet sich in einer komplexen Krisensituation. Der deutliche Rückgang der Baugenehmigungen im Bereich Wohnungsbau, der akute Fachkräftemangel, hohe Baukosten, ungünstige Finanzierungsbedingungen und globale Rohstoffengpässe haben die ohnehin angespannte Situation im Jahr 2024 weiter verschärft. Während sich der Bereich Hochbau auf einem sehr niedrigen Niveau bewegte, weisen Galabau und Tiefbau noch ein vergleichsweise stabiles Jahr 2024 auf.

**108****abgeschlossene  
Kundenprojekte****35 %****Konzernkunden****6 %****Wachstum im  
Handelsvolumen****5,2** **Milliarden  
Euro****Marktpotenzial**

## Industrieservices wachsen mit intelligenten Versorgungskonzepten

Wertschöpfung mit System: Unter diesem Tenor lässt sich das Sortiment im Industriegeschäft zusammenfassen. Der Trend hält an, Industriekunden aus allen Branchen sind an nachhaltigen Effizienzsteigerungen verbunden mit Einsparungen interessiert. Angesichts der herausfordernden Marktsituation hat 2024 die effiziente Versorgung mit C-Teilen/MRO (Maintenance, Repair and Operations) nochmals deutlich an Stellenwert gewonnen. Hier können E/D/E Mitglieder im Verbund vernetzt mit intelligenten MRO-Versorgungslösungen und hoher Zuverlässigkeit punkten, sodass sich das E/D/E Leistungsspektrum im Markt mit über 100 MRO-/C-Teile-Projekten erfolgreich beweisen konnte.

Mit der tiefen Integration in die MRO-Geschäftsprozesse und der Sicherheit einer Vollversorgung positionieren sich Mitglieder gemeinsam mit dem

E/D/E als wichtiger Partner der Industrie und können daraus zusätzliche Handelsvolumina generieren. Diese Entwicklung setzt sich im laufenden Jahr mit hoher Dynamik fort. Das modulare Baukastensystem bestehend aus System, Consulting und Konzeptleistungen bietet optimale Voraussetzungen für eine exzellente Kundenbindung.

Priorität beim Ausbau des Industriegeschäftes haben die Weiterentwicklung des Leistungsportfolios durch wertschöpfende MRO-Versorgungskonzepte, Netzwerke und ein durchdachtes Supply-Chain-Management. Ein Fokus liegt zudem auf den im vierten Quartal 2024 begonnenen Einstieg in das Geschäftsfeld Roboter-Automation. Zu erwarten ist, dass sich die Marktanforderung nach Optimierungen von Seiten der Industrie in den kommenden Jahren dynamisch fortsetzen wird.



Das Handelsvolumen mit Arbeitsschutzprodukten verzeichnete ein Wachstum.

Angesichts der anhaltend schwierigen Marktsituation sind in diesem Sortimentsbereich mehr denn je Prozessoptimierungen und ein striktes Kostenmanagement gefragt. Eine wichtige Funktion kommt in diesem Zusammenhang dem optimierten Lagerkonzept und der Einbindung des eLC zu.

Um die krisenhafte Situation zu meistern, erhält die Optimierung und Neugestaltung der Zielgruppensortimente (Verarbeiter, Handwerker, Industrie etc.) sowie der Versorgungssortimente (Baugeräte, Baubeschläge) zentrale Bedeutung. Die Intention lautet, ein breites Grundsortiment leistungsstark anbieten zu können.

Der Sortimentsbereich Baubeschläge hatte es 2024 ebenfalls mit einer eingetrübten Marktentwicklung zu tun, die aller Voraussicht nach im laufenden Jahr andauern wird. Für neue Impulse auf Sortimentsseite sorgte eine Diversifikation des Produktportfolios. So weist beispielsweise bei den Bauelementen der Bereich Sonnenschutz und Fassade noch attraktives Entwicklungspotential auf.

Auch die Weiterentwicklung von Dienstleistungen rund um Handelswaren, wie beispielsweise die Montage und Wartung von Bauelementen im Kontext von Brandschutz, Sicherheit und Gebäudezutritt, gewinnt an Bedeutung. Eine zusätzliche Herausforderung auf Seiten der Unternehmen: Der stark zunehmende Fachkräftemangel, beispielsweise bei der Montage von Türen und Schließanlagen, führt zu Engpässen bei der Abarbeitung möglicher Aufträge.

### **Baugeräte: Konjunkturelle Lage hat sich stabilisiert**

Der Sortimentsbereich Baugeräte verzeichnete im Jahr 2024 einen Rückgang. Anpassungen in den Lagersortimenten, bezogen auf die Zielgruppen Tief- und GalaBau, haben die erzielten Handelsvolumina leicht verbessert. Weiterhin im Fokus steht der Ausbau der Lieferantenstruktur und damit verbunden eine Erhöhung des Abrechnungsvolumens bei den Mitgliedern.

Für das laufende Jahr ist insgesamt in der Bauwirtschaft eine Seitwärtsbewegung mit nur leichter Verbesserung zu erwarten. Zu hoffnungsvolleren Aussichten tragen die fallenden Bauzinsen und der sich positiv entwickelnde Renovierungsmarkt bei. Im Objektgeschäft hingegen führt der anhaltend geringe Auftragsbestand zu einem intensiven Wettbewerb. Tief- und Infrastrukturbau bewegen sich weiterhin auf einem stabilen Niveau. Im Bereich Investitionsgüter wird eine leichte Belebung erwartet.

### **EBH: Erfolgreich in der Projektarbeit**

Vertriebsorientierte Projektarbeit zahlt sich aus: Dies beweist die Kooperation mit der Euro Baubeschlag-Handel AG, die sich in einer leicht positiven Entwicklung – besser als der Markttrend – widerspiegelt. Insbesondere ist es gelungen, strategisch wichtige Mitglieder neu zu gewinnen. Nicht zuletzt die konsequente Lieferantenkonzentration hat dazu beigetragen, dass sich der Sortimentsbereich Bauelemente leicht besser als der Gesamtmarkt entwickelt hat.

Für das laufende Jahr stehen der weitere Auf- und Ausbau der Kompetenzen in den Projekten SmartWorldPool und ELEMENTec sowie der Fokus auf Aus- und Weiterbildung im Mittelpunkt. SmartWorldPool widmet sich der Vernetzung unterschiedlicher Gewerke, um eine proaktive Marktbearbeitung in Kooperation mit dem Elektrogroßhandel zu ermöglichen und das Geschäftsfeld „Smart Home & Building“ zielgerichtet aufzubauen. Bei ELEMENTec führt die Vernetzung der Kompetenzen Baubeschlag und Element zu neuen Lösungen rund um den Gebäudezugang – mit hoher Errichterkompetenz sowie Engineering und Aufbau aus einer Hand.

### **Haustechnik: Nachfrage verharrt auf schwachem Niveau**

Die Entwicklungen im Bereich Haustechnik waren 2024 von Themen wie Energiewende, Fachkräftemangel und Änderungen im Konsumverhalten geprägt, die in Summe zu einer zurückhaltenden Nachfrage führten. In diesem

herausfordernden Marktumfeld konnte E/D/E unter anderem mit der Handelsmarke FORMAT einen Anteil zur Stärkung der Marktposition leisten. Mit einem gezielten Marketing rund um das wettbewerbsstarke Produktportfolio sowie attraktiven Konditionen bietet sich somit eine wirtschaftliche Alternative, die den Handel unterstützt. Die strategische Bedeutung der Marke FORMAT nimmt daher auch im laufenden Jahr weiter zu, während sich der Haustechnik-Markt insgesamt auf einem stagnierenden Niveau bewegt.

Die herausfordernde Marktsituation hat 2024 auch die Geschäftsentwicklung des europäisch ausgerichteten Partners VGH International beeinflusst. Zu den prägenden Faktoren zählten die Zinsentwicklung, weiterhin hohe Inflationsraten und insbesondere die ansteigenden Baupreise. Etwas positiver entwickelten sich allein die südeuropäischen Märkte. Insgesamt sanken die mit E/D/E abgerechneten Handelsvolumina, bewegten sich aber weiterhin über einer Milliarde Euro. Für das laufende Jahr erwartet VGH International eine Seitwärtsbewegung der Märkte mit nur leichter Belebung.

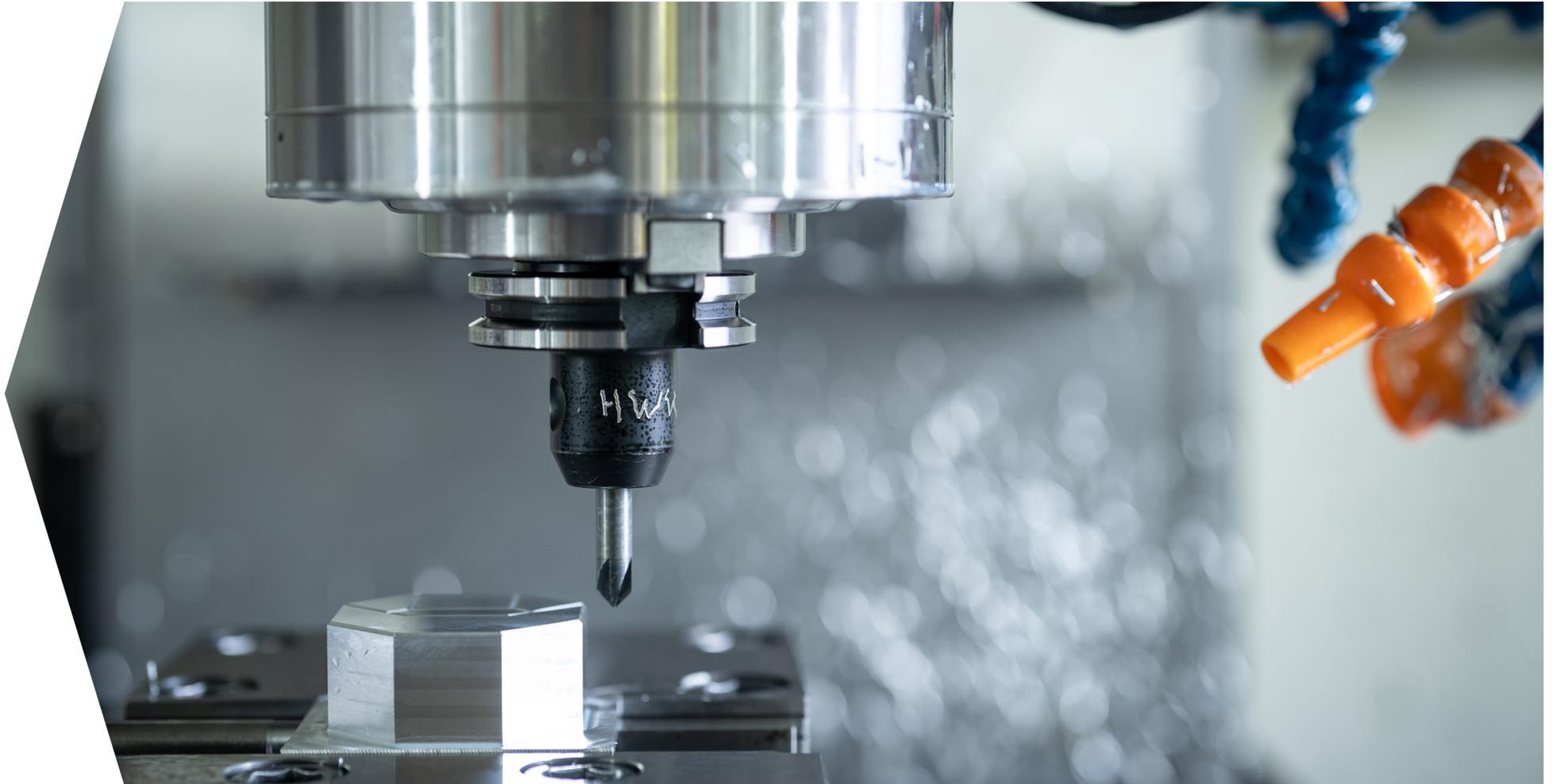
Die IGH Einkaufs- und Marketing eG sah sich im vergangenen Geschäftsjahr ebenfalls mit einem anspruchsvollen wirtschaftlichen Umfeld konfrontiert. Während der Bereich Sanitär auf Vorjahresniveau stagnierte, war der Bereich Heizung erheblich von konjunkturellen Rückgängen betroffen. Für das Geschäftsjahr 2025 rechnet die IGH mit einer weitgehenden Stagnation, bei der im zweiten Halbjahr eine moderate Erholung nicht ausgeschlossen wird. Trotz dieser schwierigen Rahmenbedingungen entwickelte sich die Mitgliederstruktur positiv. Besonders hervorzuheben ist der Gewinn eines neuen Mitglieds in Dänemark, einer Genossenschaft mit acht angeschlossenen Unternehmen. Dieser Zuwachs trug maßgeblich zu einem Anstieg auf EU-Ebene um elf Prozent bei. Zum Bilanzstichtag zählte die IGH insgesamt 55 Mitglieder.

### **Stahl: Gut behauptet in einem schwierigen Marktumfeld**

Der Bereich Stahl konnte sich 2024 in einem schwierigerem Marktumfeld behaupten. Es ist gelungen, in spezifischen Produktbereichen wie Stabstahl, Formstahl, Rohre und Bleche die abgesetzten Volumina zu erhöhen. In dem für den Bau relevanten Bereich Betonstahl/Matten konnte in Summe die Menge gehalten werden. Gleichzeitig ist es gelungen, die vorhandenen Partnerschaften zu vertiefen und neue Partner auf Mitglieder- und Lieferantenseite zu gewinnen. Darüber hinaus sind die Aktivitäten auf dem europäischen Markt erfolgreich verstärkt worden – das macht ESH EURO STAHL-Handel wiederum auch für Lieferanten als Partner noch interessanter.

In der strategischen Weiterentwicklung hat ESH stets die Kosten fest im Blick, ohne geplante Investitionen in Frage zu stellen. Insbesondere Themen der Digitalisierung und die permanente Prozessoptimierung standen bei Projekten im vergangenen Jahr im Mittelpunkt. Wichtige Funktionen haben die verschiedenen Plattformen des fachlichen Austausches und Netzwerkes, in insgesamt acht Regionalkreisen sowie in den beiden Gruppen SteelPower und SteelFocus.

Das laufende Jahr ist für den Bereich Stahl weiter von einer schwachen Baukonjunktur geprägt, die erst ab Ende des Jahres oder noch stärker 2026 an Fahrt aufnehmen könnte. Der Infrastrukturbau verläuft auf ähnlichem Niveau wie 2024. Durch einen im positiven Sinne veränderten Mitglieder- und Lieferantenbestand sowie einer damit einhergehenden stärkeren Konzentration geht das E/D/E im Bereich Stahl trotz der anspruchsvollen Vorzeichen von einer positiven Entwicklung aus.



Bedingt durch die Zurückhaltung im Bereich der Investitionsgüter erlebte der Werkzeugbereich ein herausforderndes Jahr.