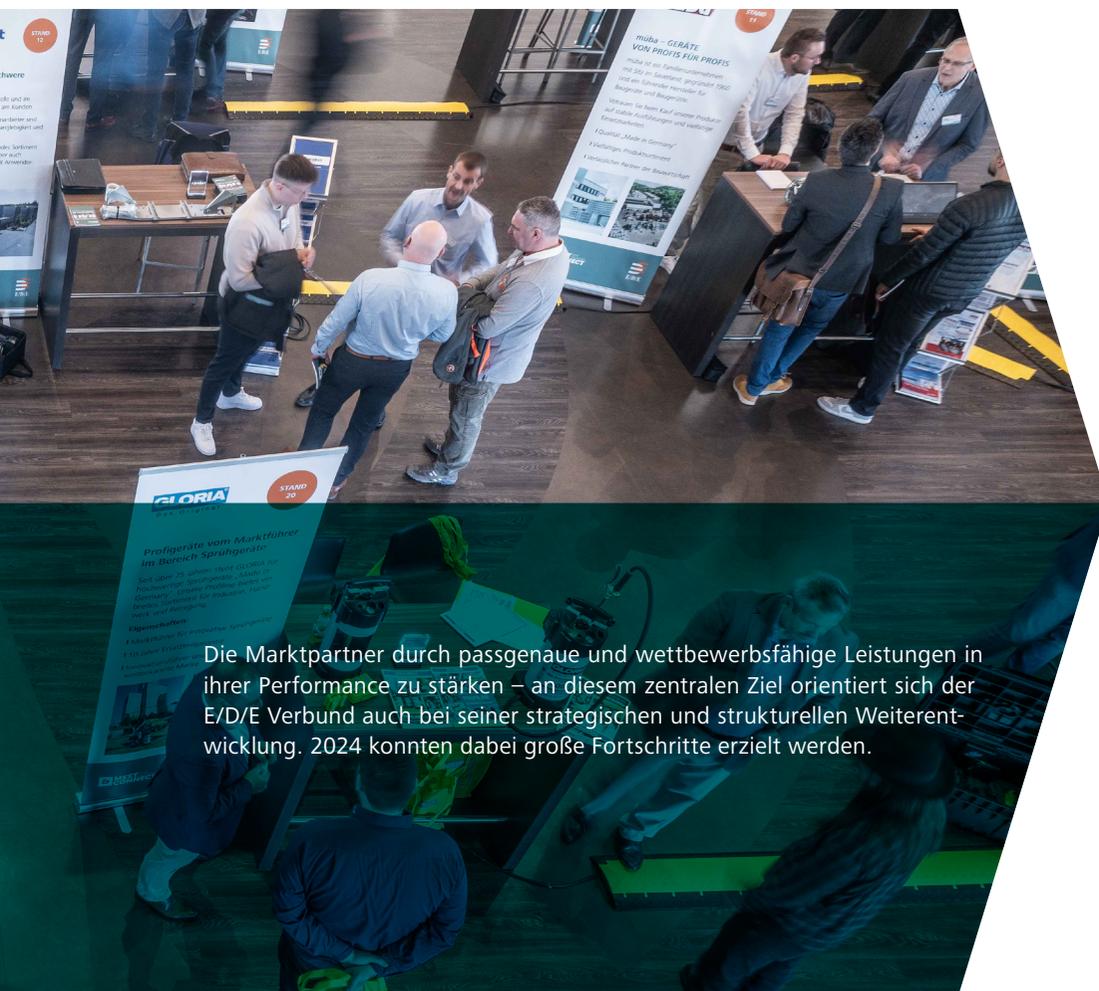


Leistungen für Mitglieder und Lieferanten: Performance durch Professionalisierung und Kooperation



Digitale Services stehen bei der Leistungsgestaltung für Mitglieder und Lieferanten des E/D/E besonders im Fokus.



Die Marktpartner durch passgenaue und wettbewerbsfähige Leistungen in ihrer Performance zu stärken – an diesem zentralen Ziel orientiert sich der E/D/E Verbund auch bei seiner strategischen und strukturellen Weiterentwicklung. 2024 konnten dabei große Fortschritte erzielt werden.

Passgenaue Leistungspakete für unsere Partner

In der Rolle als Bindeglied im PVH bietet das E/D/E sowohl Mitgliedsunternehmen als auch Vertragslieferanten passgenaue Mehrwerte: Mitgliedsunternehmen werden individuell betrachtet, um ihnen eine spezifisch zugeschnittene Kombination von relevanten Leistungsbausteinen anzubieten. Bei der Gestaltung der Angebote denkt das E/D/E die Bedarfe der Vertragslieferanten mit. Auf diese Weise entstehen abgestimmte Leistungspakete für die unterschiedlichen Lieferantengruppen und Branchensegmente – und damit ein deutlicher Nutzen für die Hersteller in den verschiedenen Branchen.

Mit dem Strategie- und Organisations-Entwicklungsprozess EVOLUTION wurden frühzeitig die Weichen gestellt und mit dem Mitglieder-Management sowie dem neu ausgerichteten Lieferanten-/Warengruppen-Management die erforderlichen Organisationsstrukturen geschaffen, die die Grundlage für diese Marktperformance bilden. 2024 war erneut spürbar: Die Professionalisierung der Aufgabenfelder bei gleichzeitig verbesserter bereichsübergreifender Zusammenarbeit entfaltet Wirkung, die bei den Partnern ankommt.

Strukturen für eine starke Marktperformance

Das Mitglieder-Management steht in einem engen Austausch mit den Mitgliedsunternehmen, greift Marktanforderungen und Themen auf und verantwortet deren Bearbeitung. Es stellt sicher, dass den E/D/E Mitgliedern ganzheitliche, maßgeschneiderte und werthaltige Leistungspakete zur Verfügung stehen und diese E/D/E intern abgestimmt und marktorientiert umgesetzt werden. Ein beispielhaftes Ergebnis im Jahr 2024 ist die Kombination erfolgreicher und marktrelevanter Leistungen wie der Cloud360-Familie mit einer darauf abgestimmten Vermarktung der Handelsmarken, ergänzt um entsprechende Schulungsleistungen der E/D/E AKADEMIE.

Auch die erreichten Effizienzfortschritte bei der Optimierung der Datenstrecke sind Ausdruck der erfolgreichen Zusammenarbeit zwischen dem Mitglieder- und Lieferanten-/Warengruppenmanagement und dem Bereich Digitale Services.

Das E/D/E kennt und schätzt die Vielfalt der Mitglieder und gestaltet die Zusammenarbeit mit ihnen je nach Anforderungen, Geschäftslogiken, Strategien sowie unterschiedlichen Charakteristiken und Schwerpunkten sehr individuell. Während sich der eine Mitgliedertyp vor allem auf tägliche Exzellenz in bestimmten, standardisierbaren E/D/E Kernleistungen verlässt, suchen andere verstärkt den strategischen Dialog und streben nach einem hohen Grad an (digitaler) Vernetzung und gemeinsamen Plattformen zur Prozessoptimierung sowie im E-Commerce. Zu all diesen Themen haben die Mitgliedermanager 2024 eng mit den ihnen eins zu eins zugeordneten Handelsunternehmen zusammengewirkt und eine Vielzahl an passgenauen Lösungen realisiert.

Das Lieferanten-/Warengruppenmanagement verantwortet die Leistungsbeziehung zu den Lieferanten und sorgt für eine ebenso umfassende wie passgenaue Weiterentwicklung – die Stärkung der Partnerschaft zu den Vertragslieferanten ist ein zentrales Entwicklungsfeld im Rahmen von EVOLUTION. So wurde beispielsweise ein umfassendes Konzept zum Ausbau der kooperativen Versorgungssortimente erarbeitet und dessen Umsetzung initiiert. Im Mittelpunkt stehen Prozess- und Kostenoptimierungen, in denen das E/D/E jeweils die Funktion des Systemlieferanten für definierte Sortiments- und Leistungsbereiche übernimmt. Dies geschieht in enger Abstimmung mit den Vertragslieferanten und eröffnet diesen eine deutlich gesteigerte Marktdurchdringung und neue Absatzpotenziale.

Ein weiteres wichtiges Element in diesem Zusammenwirken ist der Bereich Digitale Services. Dieser entwickelt in enger Abstimmung mit dem Mitgliedermanagement und dem Lieferanten-/Warengruppenmanagement marktgerechte, PVH-spezifische, wettbewerbsfähige digitale Leistungen im

Datenmanagement und Digital Commerce, die sich zielgruppenorientiert in die gesamten Leistungspakete einfügen lassen.

Bereichsübergreifende Kooperation als Schlüssel

Silodenken war vorgestern, das Schlüsselwort zur Performance-Steigerung heute lautet: Kooperation. Die strukturell und kulturell verstärkte Zusammenarbeit insbesondere aller marktbezogenen Kernfunktionen sieht das E/D/E als zentralen Erfolgsfaktor für das Gelingen vieler strategisch relevanter Initiativen und Leistungsentwicklungen im abgelaufenen Geschäftsjahr. Der damit zugleich verbundene kulturelle Wandel im Miteinander ist in der Organisation und auch für die Marktpartner positiv spürbar.

Digitale Leistungen bleiben besonders im Fokus

Digitale Leistungen, auch in Kombination mit klassischen Warenthemen, haben weiterhin eine hohe Bedeutung und bieten (bei allen Herausforderungen) Chancen für den mittelständischen PVH. Professionell und kooperativ wird das E/D/E attraktive Gesamtlösungen für seine Partner gestalten. Zu den wichtigen Handlungsfeldern zählen 2025 dabei der Ausbau und die Automatisierung des Datenmanagements, das E/D/E Clearing Center, die E-Rechnung, die Weiterentwicklung von SHOPcloud360 sowie der Aufbau einer ganzheitlichen, produktübergreifenden, aber spezifischen Beratung, um passgenaue und PVH-charakteristische Lösungen für Mitglieder und Lieferanten zu realisieren.

**Zusammenspiel
marktbezogener
Kernfunktionen
mit internationaler
Reichweite**

