



Verlässliche Partnerschaften im Verbund: **Zuversicht und Zutrauen in unruhigen Zeiten**

Evolution³

Die Zentrale des E/D/E in Wuppertal-Langerfeld



Inhalt

4_Das E/D/E und EVOLUTION

10_Editorial

Berichte

14_Bericht der Geschäftsführung

20_Bericht des Beiratsvorsitzenden

Gender-Hinweis Wir im E/D/E legen viel Wert auf die Gleichberechtigung von Geschlechtern. Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird jedoch auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. So gelten sämtliche Personenbezeichnungen gleichermaßen für alle Geschlechter.

Entwicklung PVH-Markt und Sortimente

24_Marktumfeld, Warenbereiche

Mehrwerte des E/D/E

32_Leistungen für Mitglieder und Lieferanten

36_Handelsmarken und Vertriebskonzepte

46_Vernetzte digitale Services

54_Logistik

56_Netzwerk und Partnerschaft

60_EDE International

64_Toolineo

66_ETRIS BANK

68_Personal und E/D/E AKADEMIE

72_Nachhaltigkeit

Das E/D/E und EVOLUTION



Das Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler

Wir sind das Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler (E/D/E), der europäische Dienstleistungs- und Systemgeber für den Produktionsverbindungshandel (PVH). Unsere rund 1200 angeschlossenen Mitglieder sind zum größten Teil Fachgroßhändler, die vorwiegend gewerbliche Abnehmer aus Handwerk, Industrie und Kommunen beliefern. Sie handeln schwerpunktmäßig mit Werkzeugen und Maschinen, Industriebedarf, Beschlägen und Bauelementen, Haustechnik, Stahl sowie Produkten für Arbeitsschutz und Technischen Handel.

Überzeugt davon, dass innerhalb einer starken Gemeinschaft jeder Einzelne profitieren kann, gründete Ferdinand Trautwein 1931 das E/D/E. Mit seiner Idee behielt er recht, bis heute. Inzwischen sind wir als Bindeglied zwischen Herstellern und Fachhändlern im PVH in 28 Ländern aktiv und arbeiten mit über 3200 Vertragslieferanten zusammen.

Unser Angebot an die Mitglieder

Als Systemzentrale stärken wir die Wettbewerbsposition unserer Mitglieder mit marktstarken Leistungen aus Zentraleinkauf, Logistik – wir verfügen über zwei Zentrallager in Wuppertal und Schwebheim – Marketing sowie einem modernen Portfolio an vernetzten digitalen Services. Mit Toolineo, dem etablierten Online-Marktplatz für Handwerksbedarf, bietet das E/D/E Fachhändlern sowie Markenherstellern die Möglichkeit, ihre Produkte zeitgemäß und zielgerichtet zu vermarkten. Finanzdienstleistungen erbringen wir über unsere als Vollbank lizenzierte ETRIS BANK mit ihren strategischen Geschäftsfeldern Zentralregulierung und Factoring.



In Wuppertal zuhause, in Europa erfolgreich: Mit einem passgenauen Portfolio an zentralen Leistungen stärkt das E/D/E mittelständische PVH-Unternehmen in 28 Ländern.

EVOLUTION – Strategische Weiterentwicklung für nachhaltiges Wachstum

Bei EVOLUTION handelt es sich um einen breit angelegten Strategie- und Organisationsentwicklungsprozess mit dem Ziel, die Leistungs- und Zukunftsfähigkeit des E/D/E Verbundes kontinuierlich auszubauen – zum Nutzen der Mitglieder, Lieferanten und Kooperationspartner. EVOLUTION stellt eine tiefgreifende Transformation auf organisationaler, kultureller und prozessualer Ebene dar. In diesem Rahmen haben wir marktorientierte und zukunftsfähige Organisationsstrukturen etabliert (siehe dazu ausführlich das Kapitel „Leistungen für Mitglieder und Lieferanten“) und gezielt systemseitige und konzeptionelle Umbrüche gestaltet. Auf diese Weise heben wir die Leistungsfähigkeit der Organisation auf ein neues Niveau und überwinden erkannte Limitierungen.

In diesem laufenden Transformationsprozess orientieren wir uns konsequent an unserem Zukunftsbild und unserer Identität: „Wir sind der europäische Dienstleistungs- und Systemgeber für den PVH und entwickeln uns weiter hin zu einem Organisator und Betreiber von Netzwerken für marktrelevante Versorgungssysteme des Handwerks- und Industriebedarfs.“ Um unsere ambitionierten Transformationsziele zu erreichen, wurden maßgeschneiderte Interventionsarchitekturen entwickelt, die kontinuierlich reflektiert und entsprechend der aktuellen Markt- und Organisationsbeobachtungen angepasst werden – eine Methode, die wir im E/D/E als die „Veränderung der Veränderung“ definieren.

Neben diesem zentralen Prinzip prägen weitere Leitlinien den EVOLUTION Prozess entscheidend:

Outside-In

EVOLUTION folgt konsequent einem marktbezogenen Ansatz, bei dem die konkreten Anforderungen unserer Partner sowie erkennbare Trends des Marktes in den Entwicklungsprozess integriert werden. Diese Vorgehensweise reduziert blinde Flecken und richtet unsere Entwicklung an den spezifischen Erwartungen unserer Partner aus.

Systemintelligenz

Komplexe und fachübergreifende Herausforderungen lösen wir durch die Vernetzung von internem und externem Wissen. Der Dialog verschiedener Expertisen ermöglicht neue Erkenntnisse und Perspektiven, die innovative und tragfähige Lösungen hervorbringen.

Partnerintegration

Die gezielte Einbindung unserer Mitglieder, Lieferanten und Kooperationspartner ist zentral für das Gelingen der Transformation. Dies stellt sicher, dass Entwicklungen und Innovationen stets praxistauglich und marktgerecht umgesetzt werden.

Seit Ende 2022 arbeiten wir intensiv an der Umsetzung der bereits 2019 entschiedenen Neuorganisation. Ziel dieser tiefgreifenden Umstrukturierung war und ist es, die Leistungsfähigkeit gegenüber unseren Händlern deutlich zu steigern. Unter dem EVOLUTION Leitmotiv 2024 „Eigenkonjunktur schaffen, Produktivität und Effizienzen heben sowie Durchbrüche erzielen, um positive Entwicklungssprünge der E/D/E Gruppe zu ermöglichen – und die dafür notwendige Haltung entwickeln“ haben wir gezielte Fortschritte in strategisch wichtigen Bereichen realisiert. Dazu zählen insbesondere die Weiterentwicklung im Datenmanagement (DATAcloud360), eine deutliche Effizienzsteigerung der Shopsysteme (SHOPcloud360), eine erfolgreiche SAP-Modernisierung sowie die Einführung des neuen myEDEportal in der

IT-Systemlandschaft. Weiterhin haben wir signifikante Fortschritte in den Versorgungsnetzwerken und beim Neubau des Marktplatzes Toolineo erzielt. Zugleich haben wir unsere organisationale Leistungsfähigkeit und die bereichsübergreifende Zusammenarbeit signifikant gestärkt. Dabei wurde deutlich, dass mit der Neuorganisation frühzeitig und vorausschauend die richtigen Weichen gestellt wurden. An der weiteren erfolgreichen Implementierung haben wir im Jahr 2024 intensiv gearbeitet.

Mit Blick auf das Jahr 2025 richten wir unsere Entscheidungen und unser Handeln weiterhin konsequent an unserem Zukunftsbild aus. Die EVOLUTION Agenda 2025 steht daher unter dem Leitmotiv: „Wir sind ein Team und verbessern unsere Leistungen durch Vereinfachung und Automatisierung unserer Prozesse!“.

Ziel ist es, Datenprozesse grundlegend zu vereinfachen und zu automatisieren. Dies bildet die Basis, um weitere Durchbruchsthemen erfolgreich anzugehen, individuelle Abhängigkeiten und Wechselwirkungen zu reduzieren und eine höhere Effizienz zu erreichen. Darüber hinaus werden wir das Verantwortungsbewusstsein in der E/D/E Organisation noch konsequenter in Wirkung bringen und durch gezielte Kooperationen die Leistungsfähigkeit weiter steigern. In einem anspruchsvollen Marktumfeld sollen durch das optimierte Zusammenspiel der marktbezogenen Kernfunktionen Eigenkonjunktur geschaffen und bestehende hemmende Faktoren abgebaut werden. Durch eine gezielte Prüfung und Optimierung bestehender Leistungen wollen wir ungenutzte Potenziale erschließen, indem die einzelnen Unternehmensbereiche voneinander lernen und ihre Angebote gemeinsam weiterentwickeln. Die Transformation unserer Systemwelt ermöglicht die effiziente, automatisierte Abbildung zentraler Geschäftsprozesse und schafft die notwendige Flexibilität und Skalierbarkeit, um auch zukünftig optimal auf Marktanforderungen reagieren zu können. Die zielgerichtete Weiterentwicklung der IT-Systeme und -Technologien stellt dabei einen wesentlichen Hebel für die Umsetzung unseres Zukunftsbildes und der EVOLUTION Agenda 2025 dar.



Die erfolgreiche Idee von Unternehmensgründer Ferdinand Trautwein wird mit EVOLUTION in die Zukunft geführt.

Bedeutende Leistungsdaten 2024 der E/D/E Gruppe

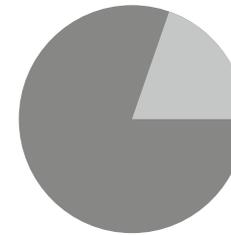
8,9 Milliarden Euro

Handelsvolumen

6,2 Milliarden
Euro

**Waren-
geschäft**

69,5%



2,7 Milliarden
Euro

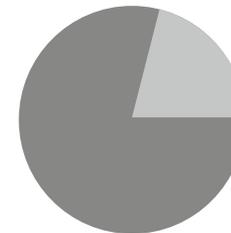
**Drittmarkt
ETRIS BANK**

30,5%

4,4 Milliarden
Euro

**Waren-
geschäft
Inland**

71%

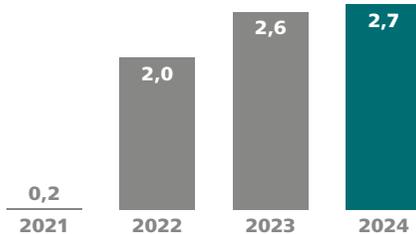


1,8 Milliarden
Euro

**Waren-
geschäft
Ausland**

29%

2,7 Milliarden
Euro



**Geschäftsvolumen
Drittmarkt ETRIS BANK**

5,9 Milliarden
Euro

**Umsatz Zentral-
regulierung (ZR)**

149 Millionen
Euro

**Boni und Rück-
vergütungen an
Mitglieder**

182

installierte Markenshops

108

**abgeschlossene Kunden-
projekte Industrieservices**

Über **3200**

**Teilnehmer an E/D/E Netz-
werk-Veranstaltungen**

24

**ZHH-Stipendien durch
E/D/E Stiftung bewilligt**

115 000
Lagerartikel

>2,5 Millionen
Artikel im
Sortiment

16

**Branchen und
Warengruppen**

~1200

**Mitglieds-
unternehmen**

~3200

**Vertrags-
lieferanten**

Aktiv in **28**

Ländern

Bis zu **10 000**
versandte Pakete
täglich (eLC)

347 Millionen
Euro

Lagerumsatz

Editorial





Das E/D/E begegnet den kommenden wirtschaftlichen Herausforderungen mit Stärke, Entschlossenheit und Weitsicht. Voller Tatendrang und Zuversicht geht es mit einem starken PVH in die Zukunft.

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Partner und Freunde des E/D/E,

das Jahr 2024 war geprägt von wirtschaftlichen Herausforderungen und Unsicherheiten – dennoch haben wir als Verbund Stärke bewiesen, Chancen genutzt und gemeinsam Lösungen geschaffen.

Die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland blieb angespannt. 2024 markierte das zweite Jahr der Rezession, die sich insbesondere im verarbeitenden Gewerbe niederschlug. Der Maschinenbau und die Automobilindustrie litten unter abnehmender Nachfrage, auch der Wohnungsbau entwickelte sich stark rückläufig, dadurch wurde die gesamtwirtschaftliche Situation zusätzlich belastet.

Die Marktentwicklungen hinterließen auch in unserem Geschäft ihre Spuren. Fast alle Warengruppen waren betroffen, mit Ausnahme des Bereichs Arbeitsschutz. Während sich das Handelsvolumen im europäischen Ausland auf Vorjahresniveau hielt, schloss das Geschäftsjahr insgesamt mit einem leicht zurückgehenden Handelsvolumen von 8,9 Milliarden Euro ab.

Doch gerade in schwierigen Zeiten kommt es darauf an, kluge strategische Entscheidungen zu treffen. Unser Ziel war es, Stabilität zu sichern, Chancen zu identifizieren und die Innovationskraft unseres Verbunds weiter auszubauen.

Um den angenommenen Marktentwicklungen und beobachteten Trends zu begegnen, haben wir bereits frühzeitig die Weichen für die erfolgreiche Implementierung unseres Zukunftsbilds gestellt. Mit der Entwicklung von dynamischen Versorgungskonzepten für Industriekunden konnten wir unser Leistungsportfolio strategisch weiterentwickeln und schaffen hiermit die Grundlagen, auch neue Branchen erfolgreich im Verbund zu erschließen. Erste Gespräche mit Kunden bestätigen bereits das Interesse und das Potenzial am Markt.

Die ETRIS BANK hat sich 2024 erneut als stabilisierender Faktor erwiesen. Neben der professionellen Abwicklung der Zentralregulierung für das E/D/E hat die ETRIS BANK mit einem Geschäftsvolumen von 2,7 Milliarden Euro im Drittmarktgeschäft ihre strategische Bedeutung für den Verbund bestätigt. Darin entwickelte sich insbesondere das Geschäftsfeld Factoring mit einem Geschäftsvolumen von über 700 Millionen Euro sehr dynamisch und verzeichnete entgegen dem stagnierenden Gesamtmarkt in Deutschland ein ausgesprochen positives Wachstum von knapp 30 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Externe Ratingagenturen bestätigten zudem zum vierten Mal in Folge eine hervorragende Bewertung mit stabiler Aussicht („A+“).

Auch bei Toolineo wurden wichtige Meilensteine erreicht: Ein technischer Neuaufbau schuf die Basis für zukünftiges Wachstum. Damit verbessern wir nicht nur das Nutzererlebnis für Kunden, sondern erhöhen auch den Komfort und die Effizienz für unsere Händler sowie die Performance des digitalen Marktplatzes deutlich. Mit dem Anspruch, die erste Adresse für den Handwerksbedarf zu sein, wurden die Schnittstellen modernisiert. Dank einer skalierbaren IT-Infrastruktur wächst die Attraktivität für Anbieter rapide. Das ermöglicht eine kontinuierliche Sortimentserweiterung und langfristige Wettbewerbsfähigkeit.

Der Strategie- und Organisationsentwicklungsprozess EVOLUTION war auch 2024 ein entscheidender Erfolgsfaktor. Durch die gezielten Modernisierungen der IT und die Optimierung unserer End-to-end-Prozesse konnten wir systemseitige, strukturelle sowie konzeptionelle Limitierungen überwinden und neue Möglichkeiten nutzen. Die im Rahmen von EVOLUTION etablierte Neuorganisation hat sich als richtungsweisend erwiesen und wird die Zukunft des E/D/E maßgeblich prägen.

Unser bewährtes Prinzip „Professionalisierung hoch Kooperation“ zeigt, dass wir auf dem richtigen Kurs sind. Dieser ist gekennzeichnet durch eine enge Zusammenarbeit mit unseren Partnern, eine vorausschauende Strategie und ein stabiles Fundament für nachhaltiges Wachstum.

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen werden auch im Jahr 2025 herausfordernd bleiben. Das vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz für 2025 prognostizierte BIP-Wachstum von 0,3 Prozent wurde mittlerweile von führenden Wirtschaftsinstituten erheblich nach unten korrigiert. Positive externe Impulse sind somit erneut nicht zu erwarten. Ob die neue Bundesregierung mithilfe der im Koalitionsvertrag vereinbarten Maßnahmen und Absichtserklärungen die notwendigen strukturellen Veränderungen für einen wieder wettbewerbsfähigen Wirtschaftsstandort wird umsetzen können, bleibt abzuwarten.

Daher liegt unser Fokus im E/D/E Verbund weiterhin bewusst auf der Eigenkonjunktur. Dazu gehören die Weiterentwicklung bestehender Leistungen, der Erfahrungsaustausch innerhalb des Verbunds und die strategische Ausschöpfung noch ungenutzter Potenziale. Gleichermaßen bereiten wir uns bereits heute aktiv auf die Phase des wirtschaftlichen Aufschwungs vor.

Insbesondere in der Bauindustrie erwarten wir mittelfristig eine positive Entwicklung der Nachfrage, auch gestützt durch das kürzlich beschlossene „Sondervermögen Infrastruktur“. Ziel dieses Investitionspakets ist es, den in Deutschland bestehenden Investitionsstau in Milliardenhöhe, insbesondere in den Bereichen Infrastruktur und Wohnungsbau, sukzessive aufzulösen. Die bislang aufgeschobenen Maßnahmen werden sich in den kommenden Jahren zunehmend in einer steigenden Nachfrage zeigen. Erste positive Signale lassen sich bereits in den Planungsbüros erkennen – ein Trend, der uns schon jetzt positiv stimmen kann.

Das Jahr 2025 wird anspruchsvoll, daran gibt es keinen Zweifel. Doch als Verbund sind wir sehr gut aufgestellt, um den kommenden wirtschaftlichen Herausforderungen mit Stärke und Entschlossenheit zu begegnen. Wir vertrauen auf unsere Kernkompetenzen, unser Netzwerk und unsere Innovationskraft, um nicht nur stabil zu bleiben, sondern auch gezielt zukünftige Wachstumschancen zu ergreifen.

Umso mehr gilt es, das Heft des Handelns selbst in die Hand zu nehmen, mit einer klugen Strategie, nachhaltigen Investitionen und in enger Zusammenarbeit mit unseren Mitgliedern, Vertragslieferanten und Kooperationspartnern. So werden wir gemeinsam den PVH stärken und weiter ausbauen.

Unser besonderer Dank gilt dabei allen Partnern und Mitarbeitern. Ihr Engagement und Ihre Tatkraft haben es ermöglicht, dass wir als starker Verbund gefestigt aus dem zurückliegenden Jahr 2024 hervorgehen konnten. Lassen Sie uns diesen Weg mit Entschlossenheit weitergehen und die kommenden Möglichkeiten voller Tatkraft und mit Zuversicht nutzen.

Ihr



Dr. Andreas Trautwein
Vorsitzender der Geschäftsführung



Dr. Andreas Trautwein

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.

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

Bericht des Beirats- vorsitzenden



Der Beirat arbeitete auch 2024 vertrauensvoll und konstruktiv mit der Geschäftsführung zusammen.

Schwierige wirtschaftliche Rahmenbedingungen 2024

Mit einem Rückgang um 486 Millionen Euro beim Handelsvolumen Ware und einem Wachstum um 155 Millionen Euro beim Handelsvolumen Finanzen wird ein Gesamtvolumen von 8,94 Milliarden Euro (Vorjahr 9,27 Milliarden Euro) für 2024 erreicht (minus 3,6 Prozent). Angesichts der geopolitischen Krisenherde und der innenpolitischen Belastungen hat der Beirat der Geschäftsführung und den Mitarbeiterteams Anerkennung und Respekt für dieses Ergebnis ausgesprochen.

Die Hoffnungen auf eine wirtschaftliche Belebung in Deutschland musste bereits nach dem ersten Quartal 2024 aufgegeben werden. Deutschland blieb auch 2024 gesamtwirtschaftlich auf Rezessionskurs und bildete in Europa das Schlusslicht unter den bedeutenden Wirtschaftsnationen beim Wirtschaftswachstum. Die gesamte Branche mit ihrer starken Abhängigkeit von der Bauwirtschaft prägte die Chancen und Belastungen für das E/D/E. Trotz bereits defensiver Planung konnte das verabschiedete Budget 2024 nicht erreicht werden. Die dem Beirat präsentierten vorläufigen Kennziffern, lagen etwa zehn Prozent unterhalb der Vorjahresergebnisse.

Die Geschäftsführung präsentierte dem Beirat eine Übersicht über die unterschiedlichen Entwicklungen im Warengeschäft zwischen Europa und Inland. Die europäischen Mitglieder konnten das mit dem E/D/E abgewickelte Handelsvolumen nahezu halten, während die Mitglieder im Inlandsmarkt in allen Warenbereichen zum Teil nochmals deutliche Rückgänge verkraften mussten.

Wesentliche Beiratsthemen 2024

Die sich frühzeitig im Jahr abzeichnende Entwicklung veranlasste den Beirat, sein Augenmerk gezielt auf die Risikopotenziale, die Kostenentwicklung, die Ertragslage und die Liquiditätslage zu richten. Die vor allem im Lagergeschäft deutlich hinter den Erwartungen liegenden Resultate erforderten

einen gezielten Abbau der Warenbestände, über den sich der Beirat regelmäßig informierte.

Großen Wert legte der Beirat auf eine regelmäßige Berichterstattung über das verabschiedete Maßnahmenpaket zur Ergebnissicherung 2024. Die von der Geschäftsführung im Detail vorgestellten Maßnahmen konnten im Volumen zu mehr als drei Vierteln erfolgreich umgesetzt werden und haben die Unternehmensergebnisse stabilisiert.

Wichtiges Beratungsthema war erneut die konsequente Investitionstätigkeit in bedeutenden Zukunftsprojekte. Der Beirat begrüßte und unterstützte die Politik der Geschäftsführung, an den Investitionen trotz der verhaltenen Unternehmensentwicklung unverändert festzuhalten. Dazu zählen vor allem Entwicklung und Umsetzung der digitalen Projekte SHOPcloud360, DATAcloud360 und myEDEportal, der technische Neubau von Toolineo sowie die Vorbereitungen zur Transformation in das SAP-System SAP S/4. Der Beirat konnte bestätigen, dass alle Vorhaben „auf Kurs“ sind.

Beitrag ETRIS BANK zum Unternehmensergebnis

Von besonderer Bedeutung waren für den Beirat die strategischen und operativen Fortschritte der ETRIS BANK. Die Ergebnisse der ETRIS BANK trugen angesichts der problematischen Entwicklung im Warengeschäft überproportional positiv zu den Kennziffern des Konzernergebnisses bei. Beide strategischen Geschäftsfelder (Zentralregulierung sowie Factoring) konnten erneut Wachstumsraten erzielen und Grundlagen für weiteres Wachstum in 2025 schaffen. Mit rund 2,7 Milliarden Euro Gesamtvolumen konnte erneut ein Bestwert erreicht werden. Das Finanzergebnis konnte gegenüber den guten Vorjahreswerten nochmals deutlich gesteigert werden.

Für den Beirat war zudem eine systematische Berichterstattung über das Zahlungsverhalten der Mitglieder von besonderem Interesse, nachdem in der Wirtschaft deutlich steigende Insolvenzfälle gemeldet wurden. Der Beirat

konnte sich davon überzeugen, dass dank sehr enger Begleitung der Geschäftspartner durch die ETRIS BANK außergewöhnliche Forderungsausfälle bisher vermieden werden konnten. Angesichts des statistischen Trends empfiehlt der Beirat dennoch, die Risikovorsorge anzupassen.

Personalwechsel auf Führungsebene der E/D/E GmbH

Im Bereich der Geschäftsführung der E/D/E GmbH konnten die altersbedingt erforderlichen Führungswechsel in den wichtigen Bereichen IT einerseits und Digitale Services andererseits erfolgreich abgeschlossen werden. Der Beirat begrüßte ausdrücklich das professionelle Auswahlverfahren und hatte Gelegenheit, mit beiden neuen Geschäftsführern über erste Eindrücke und Erfahrungen nach einigen Monaten der Tätigkeit zu diskutieren. Mit den Verpflichtungen zeigt sich E/D/E nach Bewertung des Beirats gut gerüstet für zukünftige Herausforderungen.

Ergebnisse 2024 und Budget 2025

In der Sitzung vom 5. Dezember 2024 hat sich der Beirat intensiv mit den vorläufigen Unternehmensergebnissen 2024 befasst. Der Beirat würdigte die erreichten Resultate. Zweiter Schwerpunkt war die Aussprache über das von der Geschäftsführung erarbeitete Budget 2025, einschließlich der vielfältigen Maßnahmen zur Ergebnissicherung 2025, der weiteren Investitionsplanungen, der personellen Situation sowie der Wettbewerbssituation.

Der Beirat stimmt mit der Geschäftsführung überein, dass weder von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung noch von der spezifischen Branchenentwicklung spürbare Wachstumsimpulse zu erwarten sind. In den europäischen Ländern ist die Lage etwas besser. Die von der Geschäftsführung zum Jahresende erneut durchgeführte Branchenerhebung bestätigt fundiert diese Einschätzung. Beirat und Geschäftsführung sehen übereinstimmend eine Stabilisierung oder leichte Trendumkehr in den Unternehmensergebnissen 2025 allein durch die Gewinnung neuer Mitglieder und Vertragsliefere-

ranten im Inland und in Europa realisierbar. Der Beirat begrüßt ausdrücklich die dazu bereits gestartete Initiative.

Das vorgelegte Budget 2025 wurde in allen Details einstimmig vom Beirat genehmigt. Es sieht ein gesamtes Handelsvolumen von rund 9,2 Milliarden Euro vor. Der Konzernüberschuss soll 18,9 Millionen Euro erreichen, der Cashflow 26,1 Millionen Euro. Ein stabiles Eigenkapital stellt sicher, dass auch zukünftig alle Zukunftsinvestitionen aus eigener Kraft bewältigt werden können. Der Beirat bewertet diese Ziele erneut als sehr ambitioniert, aber bei konsequenter Umsetzung aller vorgestellten Aktivitäten und Maßnahmen als erreichbar.

Zusammenarbeit Beirat und Geschäftsführung

Der Beirat hat im Jahr 2024 termingerecht und ordnungsgemäß seine Aufgaben gemäß Satzung und Beiratsordnung wahrgenommen. Er hat die Geschäftsführung sorgfältig überwacht und in allen strategischen und wichtigen operativen Themen beratend unterstützt. Der Beirat war zu allen Sitzungen stets komplett vertreten und beschlussfähig. An der personellen Zusammensetzung des Beirats hat sich im Jahr 2024 nichts geändert. Die Sitzungen fanden am 21. März, 27. Juni und 5. Dezember statt. Die Ergebnisse der Sitzungen wurden protokolliert und einstimmig genehmigt.

Seitens der Geschäftsführung wurden dem Beirat zu allen Sitzungen umfangreiche Unterlagen und Präsentationen zur Verfügung gestellt und ausführlich erläutert, sodass der Beirat stets über alle wesentlichen wirtschaftlichen und strategischen Entwicklungen informiert war. Zur Gewährleistung einer zeitnahen Berichterstattung erhielt der Beirat darüber hinaus termingerecht Quartalsberichte über die Entwicklung des Handelsvolumens sowie den jeweiligen Quartals-Konzernabschluss. Außergewöhnliche Ereignisse und/oder Entwicklungen, die Anlass für eine Sondersitzung oder eine ad-hoc-Mitteilung an den Beirat gebildet hätten, gab es auch 2024 nicht.

Der Beiratsvorsitzende stand darüber hinaus in regelmäßigem Kontakt mit der Geschäftsführung. Fragen wurden umfassend beantwortet und gewünschte Unterlagen kurzfristig geliefert. Die Zusammenarbeit war im gesamten Jahr 2024 geprägt von gegenseitigem Vertrauen und konstruktiven Beratungen. So soll es auch 2025 bleiben.



Hans-Jürgen Adorf
Vorsitzender des Beirats



Hans-Jürgen Adorf

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.

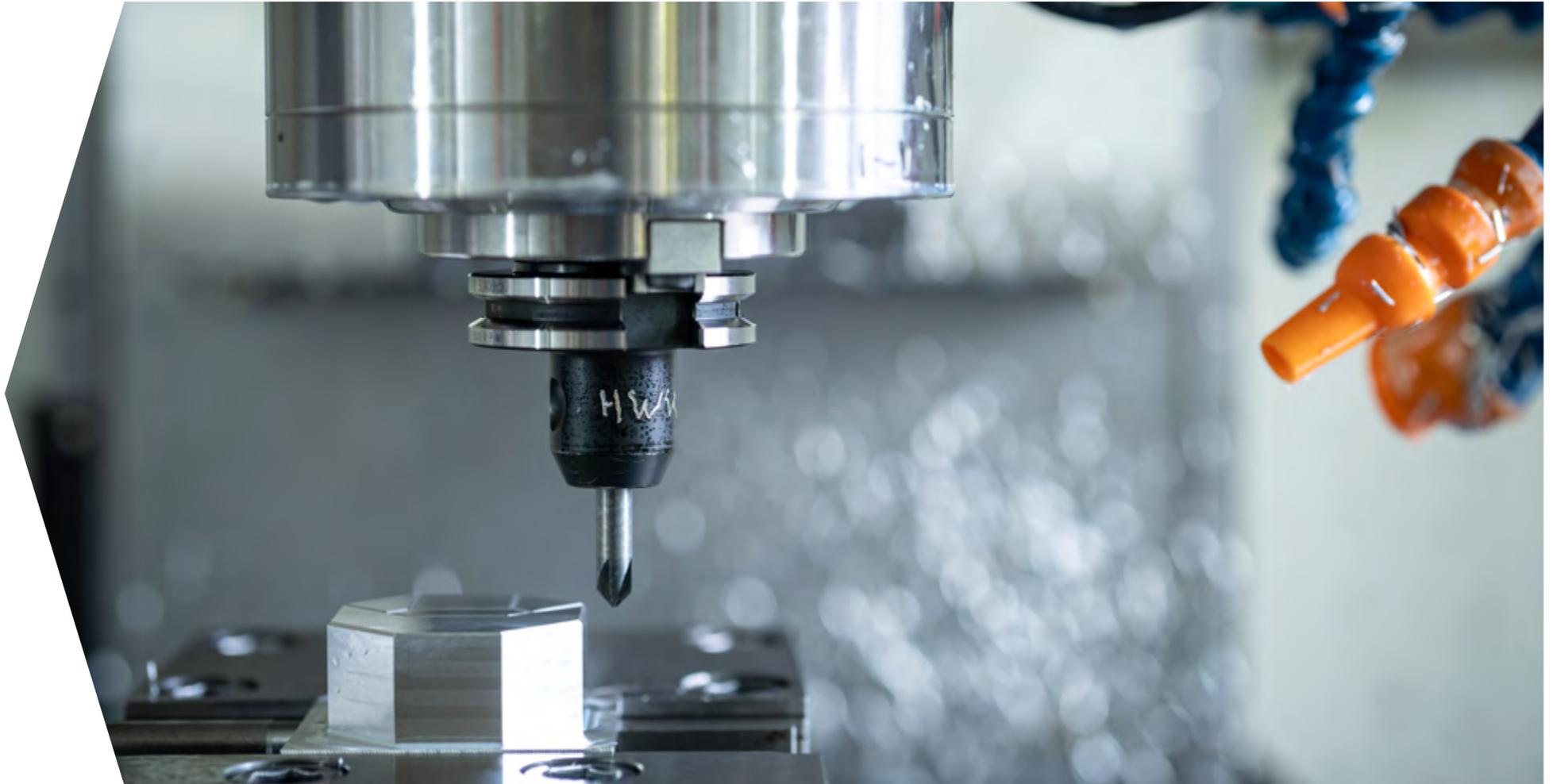
Die IGH Einkaufs- und Marketing eG sah sich im vergangenen Geschäftsjahr ebenfalls mit einem anspruchsvollen wirtschaftlichen Umfeld konfrontiert. Während der Bereich Sanitär auf Vorjahresniveau stagnierte, war der Bereich Heizung erheblich von konjunkturellen Rückgängen betroffen. Für das Geschäftsjahr 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.

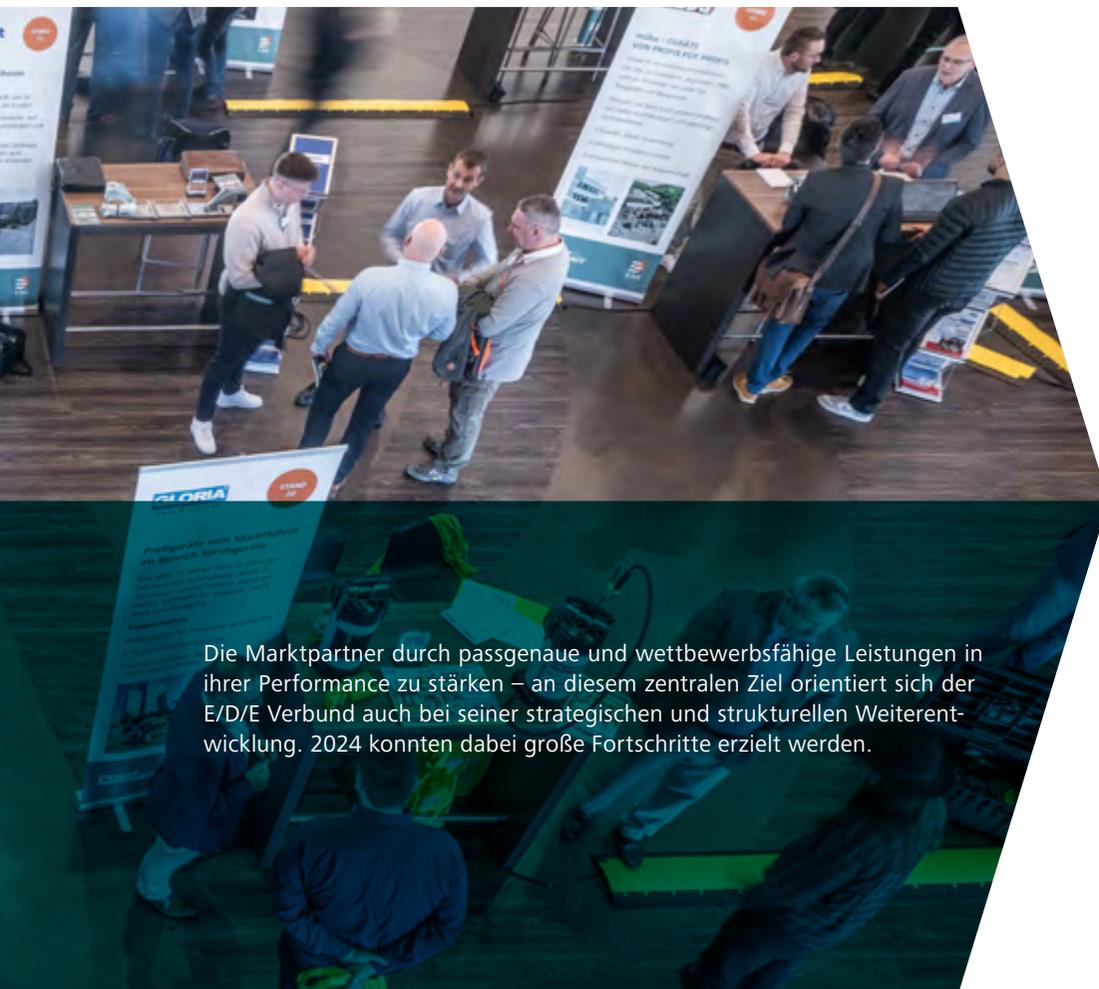


Bedingt durch die Zurückhaltung im Bereich der Investitionsgüter erlebte der Werkzeugbereich ein herausforderndes Jahr.

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 Mitgliedermanagement 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 Aufgabengebiete bei gleichzeitig verbesserter bereichsübergreifender Zusammenarbeit entfaltet Wirkung, die bei den Partnern ankommt.

Strukturen für eine starke Marktperformance

Das Mitgliedermanagement 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.

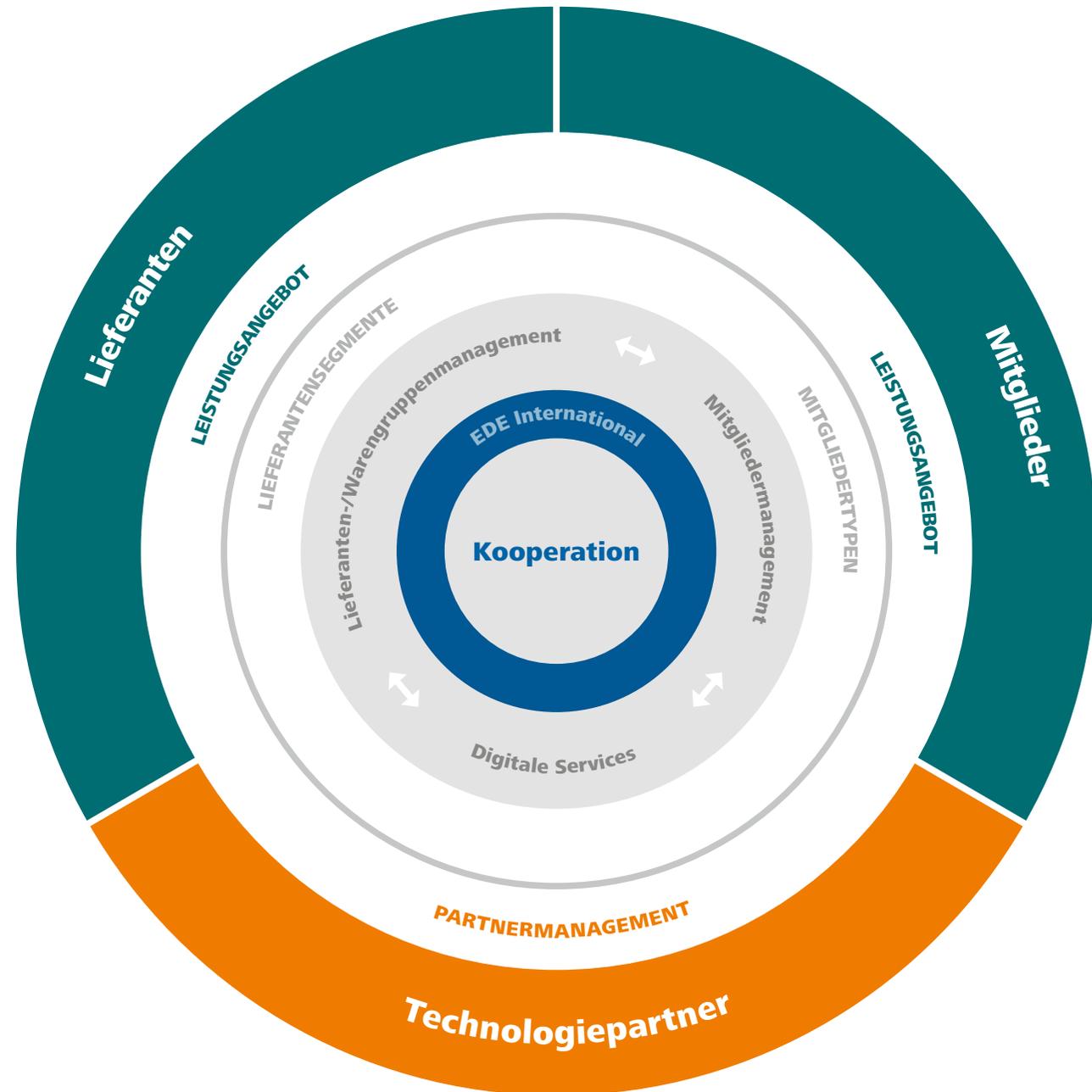
Bereichsübergreifende Kooperation als Schlüssel

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**



E/D/E Handels- marken und Vertriebskonzepte: Alleinstellungs- merkmale für den Handel



Starke Marken wie FORUM sind im Sortiment der E/D/E Mitglieder fest etabliert.



Starke Marken stehen für Qualität, Verlässlichkeit und technische Exzellenz – Faktoren, die in wettbewerbsintensiven Bereichen den entscheidenden Unterschied ausmachen. E/D/E Handelsmarken sind das beste Beispiel dafür. Sie bieten dem Produktionsverbindungshandel die Möglichkeit, sich mit klaren Alleinstellungsmerkmalen am Markt zu positionieren, verbunden mit attraktiven Einkaufskonditionen, hoher Produktqualität sowie der fachlichen Expertise und exzellenter Beratungsqualität auf Seiten des Handels.

Der Handel profitiert somit unmittelbar und vollständig von der Kompetenz und Erfahrung im Verbund – von der Sortimentsentwicklung über den Produkteinkauf bis hin zu Vertriebsunterstützung und Digitalisierung. Somit eröffnen sich dem Produktionsverbindungshandel durch die E/D/E Handelsmarken neue Umsatzchancen und Möglichkeiten, die Kundenbindung nachhaltig zu stärken. Gleichzeitig erweitern die etablierten Handelsmarken das Angebot um eine attraktive und durchdachte Ergänzung mit einem breiten Sortiment in verschiedenen Warengruppen. Teilweise erfolgt der Vertrieb exklusiv über spezialisierte Vertriebsgruppen innerhalb des E/D/E.

format
professional quality

forum
Professional Solutions

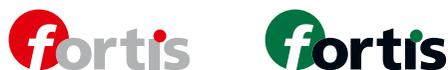
Handelsmarken **FORMAT** und **FORUM** stark gefragt

Der verstärkte Fokus auf Handelsmarken ist 2024 sowohl auf Seiten des Produktionsverbindungshandels als auch bei den Endanwendern deutlich spürbar gewesen. Die Handelsmarken FORMAT und FORUM konnten somit deutliche Zuwächse verzeichnen.

Die etablierte Handelsmarke FORMAT deckt unter anderem in den Bereichen Werkzeuge – insbesondere Präzisionswerkzeuge –, Arbeitsschutz und Betriebseinrichtungen ein umfassendes Sortiment ab und steht für zuverlässige Produkte für den professionellen Einsatz in Industrie und Handwerk. FORMAT ist als Werkzeugmarke für die Profis in Industrie und Handwerk unter dem Begriff „Tools for Professionals“ etabliert und genießt hohes Renommee.

Die Handelsmarke FORUM deckt mit ihrem hochwertigen Werkzeugsortiment den Bedarf von Industrie und Handwerk zielgerichtet ab. Hohe

Qualität, sehr gute Einkaufskonditionen und die exklusive Verfügbarkeit über die E/D/E Fachhändler bildeten auch im vergangenen Jahr wesentliche Faktoren für die erfolgreiche Entwicklung der Marke. Ein Highlight ist im laufenden Jahr das 20-jährige Bestehen der Marke FORUM. Aus diesem Anlass wird eine ganzjährige Kampagne mit Social-Media-Aktivitäten, vorbereiteten Posts und Anzeigen, einer überarbeiteten Homepage und einem neuen, eigens produzierten Imagefilm umgesetzt. Mit monatlich wechselnden Produkten zu besonders attraktiven Konditionen können die Mitglieder bei ihren Kunden Kaufimpulse setzen.



FORTIS: Stabile Entwicklung im Industriegeschäft

Mit einer Vielzahl an Artikeln aus den Bereichen Arbeitsschutz, Baugeräte, Befestigungstechnik, Betriebseinrichtungen, Handwerkzeuge, Präzisionswerkzeuge, Schweißtechnik und Technischer Handel erfüllt die Marke FORTIS hohe Anforderungen der professionellen Anwender und ist damit im Handel unverzichtbar. Auch 2024 ist das Sortiment bei stabilen Umsätzen weitergewachsen, unter anderem mit neuen Produkten in den Bereichen Arbeitsschutz, Industriebedarf sowie mit Werkzeugen für Handwerk und Industrie. Um die Anforderungen professioneller Anwender abzudecken, kamen bei FORTIS Arbeitsschutz 2024 zahlreiche Produkte hinzu, beispielsweise neue Warnschutzjacken sowie Sortimentserweiterungen zur bestehenden Work-Wear-Serie.



Weiterentwicklung der PREMIUM FORMAT GROUP

Die Vertriebsgruppe PREMIUM FORMAT GROUP hat im Jahr 2024 ihre strategische Weiterentwicklung fortgeführt und im Rahmen der Gesamtsitzung im Juni des Jahres abgeschlossen. Zudem ist ein neuer Arbeitsschutz-Katalog erschienen.

Angesichts der dieses Jahr herausfordernden Marktlage liegt der Schwerpunkt darauf, das PREMIUM Vertriebskonzept gezielt weiterzuentwickeln. Insbesondere das Handelsmarkenkonzept wird in diesem Zuge ausgebaut und aktiv vorangetrieben, um die Marktposition der Händler nachhaltig zu stärken.



UNION: Erfolgreiches Vertriebsforum

Nach erfolgreichen Vorjahren war 2024 für die UNION Vertriebskonzepte Werkzeuge, Elektrowerkzeuge und Betriebseinrichtung von einem spürbaren konjunkturellen Abschwung gekennzeichnet. Zahlreiche Marketingaktivitäten dienten dazu, dem Trend entgegenzusteuern. So wurden im Mai 2024 der Katalog UNION Elektrowerkzeug und im Oktober 2024 die Kataloge UNION Werkzeug und UNION Betriebseinrichtung neu veröffentlicht. Zudem nutzen Händler dieses Vertriebskonzeptes aktiv Microsites sowohl für die Handelsmarken E-COLL und FORTIS Arbeitsschutz als auch für Elektrowerkzeuge.



Viele in Konzepten organisierte Händler entwickeln sich besser als der Markt, so auch die FAVORIT Gruppe.

Dem gegenseitigen Austausch diene das alle zwei Jahre stattfindende Vertriebsforum. Im November kamen in Mülheim an der Ruhr mehr als 300 Gäste aus dem Mitgliederkreis sowie 53 Aussteller von Lieferantenseite zusammen. Neben der Information über Produktneuheiten stand insbesondere das Netzwerken im Mittelpunkt. Das Vertriebskonzept UNION Werkzeug feiert im Jahr 2025 das 20-jährige Bestehen.

FAVORIT
Arbeitschutz

PROTECTOR
Die Arbeitsschutz-Experten

Arbeitsschutz: FAVORIT Gruppe und PROTECTOR

Die FAVORIT Gruppe hat sich im Jahr 2024 neu aufgestellt. Die acht beteiligten Mitglieder haben ihre Strategie bezüglich der Lieferanten vollständig überarbeitet, in vielen Gesprächen vorgestellt und mit den Lieferanten erfolgreich diskutiert. Der Leistungsbaustein ForSec sorgt unter anderem weiterhin für eine Differenzierung im Markt. Die FAVORIT Gruppe ist in einem schwierigen Marktumfeld wieder gewachsen.

Die PROTECTOR Gruppe konnte 2024 ebenfalls ein Wachstum verbuchen. Auf der Tagung im November wurde das speziell für die Vertriebsmitarbeiter der Gruppe entwickelte Vertriebs-College vorgestellt. Auf der Sortiments-ebene hat die Gruppe ein Konzept zur Elektromobilität entwickelt.

TECHNIK kommt an

Technischer Handel: Weiterentwicklung der Vertriebskonzepte

In den Bereichen Arbeitsschutz und Technischer Handel steht die Weiterentwicklung der Vertriebskonzepte im Mittelpunkt. So bietet eine im vergangenen Jahr neu aufgebaute Microsite zu den Themen Schlauch- und Armaturentechnik wertvolle Informationen für die Anwender und rundet das Marketingkonzept „TECHNIK kommt an“ sinnvoll ab.

Die Eingruppierung der am Lager befindlichen Versorgungssortimente in Richtung der definierten Zielbranchen dient dazu, die Mitglieder im Tagesgeschäft nachhaltig zu unterstützen. Darüber hinaus profitieren die Partner auf Lieferanten- und Mitgliederseite von der laufenden Optimierung der Datenqualität. Zusätzlich ist ein Ausbau der Leistungen für spezialisierte Händler in Vorbereitung.

Zudem wird das laufende Jahr vom 30-jährigen Bestehen des Fachkreises Technischer Handel geprägt. Zur Stärkung des Austausches und der Vernetzung zwischen Industrie und Handel dienen Formate wie das im Mai 2025 in Dortmund stattfindende Meet & Connect Technischer Handel/ Arbeitsschutz.

HAND WERK STADT

HANDWERKSTADT: Geschlossenheit und neue Vermarktungskonzepte

Die wirtschaftliche Entwicklung im baunahen Handwerk wurde im vergangenen Jahr deutlich eingebremst. Das hat im Bereich der PVH-Systeme zu Auswirkungen auf die Vertriebsgruppen HANDWERKSTADT und PLUS 1 geführt.

Vor diesem Hintergrund wurde die Geschlossenheit der Vertriebsgruppe HANDWERKSTADT mit einem neuen Verbindlichkeitskonzept gefördert. Die Zusammenarbeit mit den Vertragslieferanten wurde stabilisiert und punktuell ausgebaut – einhergehend mit einem klaren Bekenntnis des Handels zu einer gemeinsamen Produkt- und Lieferantenstrategie.

Um Marketingimpulse zu erzielen, sind verstärkt Sonderaktionen für die Zielgruppe Handwerk realisiert worden. Mit der Microsite für Elektrowerkzeuge steht der Vertriebsgruppe HANDWERKSTADT nun ein Instrument zur Verfügung, um Sichtbarkeit und Reichweiten zu steigern sowie in noch kürzerer Taktung über Neuheiten der Hersteller zu informieren. Durch den Zugang zum Marketingportal wird es den Händlern erleichtert, auf zentralseitig bereitgestellte Marketingmaterialien wie Anzeigen oder Social-Media-Posts zuzugreifen. Für die FORUM Kampagne anlässlich des 20-jährigen Bestehens steht ein separater Kampagnenbereich zur Verfügung.

Die Vertriebsgruppe HANDWERKSTADT feiert im laufenden Jahr ihr 25-jähriges Bestehen. Dazu sind zahlreiche Aktivitäten in Vorbereitung: Neben der Neuauflage des Katalogs ist ein Vertriebsforum mit 50 Lieferanten geplant, hinzu kommen viele Aktionsimpulse, inklusive intensiver Social-Media-Aktivitäten über das Gesamtjahr hinweg.

In der Vertriebsgruppe PLUS 1 lag der Schwerpunkt 2024 auf der Entwicklung neuer Sortimentsbausteine, maßgeschneidert für die relevanten regionalen Kundenzielgruppen der Händler. Insgesamt wurden für 17 Warengruppen Basis- und Erweiterungsbausteine entwickelt. Um Prozesskostenvorteile zu generieren und die Lagerhaltung der Mitglieder zu entlasten, wurden die Bausteine ausschließlich auf Basis der E/D/E Lagersortimente ausgewählt.

Anhaltend hohe Lagerbestände und die spürbare Kaufzurückhaltung haben den Bereich Motoristik mit dem Vertriebskonzept GreenMoto beeinflusst. Zu beobachten ist ein intensiver Verdrängungswettbewerb auf Seiten der Hersteller. Für das laufende Jahr ist in diesem Bereich erstmals ein Meet & Connect mit den maßgeblichen Herstellern geplant, um zusätzliche Impulse zum Saisonbeginn zu generieren.



MIETeplus: Neue Lieferanten und Handelspartner gewonnen

In wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten gewinnt die Maxime „Mieten statt Besitzen“ nochmals an Bedeutung. Vor diesem Hintergrund hat sich MIETeplus 2024 erneut positiv entwickelt. Viele Endanwender interessieren sich für flexible Mietangebote, um von Vorteilen wie Liquiditätssicherung und Risikominimierung zu profitieren. Zu den Schwerpunkten im vergangenen Jahr zählten daher die Pflege und der Ausbau des Netzwerkes. Es ist gelungen, sowohl neue Lieferanten im Bereich Baumaschinen als auch neue Händler zu gewinnen. Das E/D/E unterstützt den Handel mit Verbundleistungen aus einer Hand, von der Mietsoftware bis zur Anbindung an CRM-Systeme und KI-basierte Systeme.



WUPPER-RING: Handelsmarke gewinnt in der Haustechnik nochmals an Bedeutung

Hohe Baukosten und politisch verursachte Unsicherheiten auf Verbraucherseite haben den Haustechnik-Markt in Deutschland 2024 stark belastet und somit den WUPPER-RING vor große Herausforderungen gestellt. Vor diesem Hintergrund lag der Fokus darauf, die Mitglieder durch wettbewerbsfähige Konditionen sowie durch den Ausbau und die Aktualisierung der FORMAT Sortimente zu unterstützen.

Die Sensibilität auf Verbraucherseite lässt angesichts einer angespannten Wirtschaftslage den Bedarf an attraktiven Handelsmarken stärker in den Vordergrund treten. In diesem Marktumfeld hat die E/D/E Handelsmarke FORMAT im Bereich Haustechnik weiter an Relevanz gewonnen. Durch gezielte Vertriebsaktivitäten konnten die WUPPER-RING Händler nochmals höhere Eigenmarkenanteile erzielen.

Ein gezielt auf die jeweiligen Zielgruppen abgestimmtes Marketing, das den Schwerpunkt auf die Steigerung der Reichweite und Leadgenerierung legt, bietet den Händlern eine effektive Unterstützung bei der Deckung ihrer spezifischen Bedarfe entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Durch eine strategische Ansprache relevanter Zielgruppen und den Einsatz moderner Marketinginstrumente werden nicht nur potenzielle Kunden erreicht, sondern auch nachhaltige Geschäftsbeziehungen aufgebaut, um den langfristigen Erfolg der Händler zu fördern. Dies ermöglicht eine gezielte Nachfragegenerierung, eine Optimierung der Vertriebsprozesse und eine Stärkung der Position innerhalb des Wettbewerbsumfeldes.





Die FORTIS Arbeitsschutz-Serie wurde auch 2024 erweitert und aktualisiert.

EURO-DIY

EURO-DIY setzt auf neuen Marketingmix

Angesichts der spürbaren Zurückhaltung im Markt konzentrierten sich die Aktivitäten der EURO-DIY nochmals stärker auf zielgruppengerechte Marketingmaßnahmen. Vor allem die Aktivitäten im Onlinebereich wurden maßgeblich gesteigert. Daneben standen laufende Themen wie Effizienzsteigerung und Kostensenkung im Vordergrund.



Fachkreise bündeln Kompetenz

Der Austausch im Fachkreis PRO.ELEMENT mit seinen Kompetenzgruppen Objektgeschäft, Sonnenschutz + Fassade und ELEMENTARES Services unterstützt Händler dabei, Markttrends frühzeitig zu antizipieren und neue Lösungen zu finden. Die Kompetenzen Baubeschlag und Bauelement sind im Fachkreis ELEMENTec in Kooperation mit der EBH AG konzentriert. Zu den Höhepunkten im vergangenen Jahr zählte die erstmalige Verleihung des PRO.ELEMENT Award 2024 in Kooperation mit dem Fraunhofer Institut an den Lieferantenpartner Hörmann KG für Produktinnovationen im Bereich Nachhaltigkeit. Weiter gewachsen ist zudem die Kompetenzgruppe ELEMENTARES, die sich auf den Ausstellungsverkauf konzentriert. Mit der Integration von dreidimensionalen, virtuellen Ausstellungen sowie dem Influencer-Marketing sind hier neue Aktivitäten initiiert worden.

Marketing im digitalen Wandel

Marketingunterstützung zählt zu den zentralen Verbundleistungen, die den Mitgliedsunternehmen wesentliche Mehrwerte eröffnen. Das E/D/E unterstützt den Produktionsverbindungshandel beim Wandel zu einer zunehmend digitalen Marketingwelt und versteht sich dabei als leistungsstarker Partner für wirksame Vermarktungsoffensiven sowohl on- als auch offline.

Passgenauer Content

Zentrale Bedeutung hat dabei die Bereitstellung von zielgruppengerechtem Content. Ein Beispiel dafür sind die zahlreichen Vorlagen für Social-Media-Posts, die im Marketingportal bereitstehen und mit geringem Know-how individuell für das eigene Unternehmen adaptiert werden können. Die bereits oben vorgestellten Microsites entlasten die Mitglieder bei der aufwändigen Kreation von eigenem Content, schaffen Abwechslung auf den Webseiten des Handels und geben den Mitgliedern die Möglichkeit, ihre Leistungsstärke auf effiziente Weise zu visualisieren.

Print bleibt relevant

Bei aller Digitalisierung im Marketing bleibt Print weiter relevant. Teilweise waren im Jahr 2024 Auflagensteigerungen bei Prospekten und Katalogen feststellbar, zudem werden weitere Materialien im Self-Service angeboten. Über das Marketingportal sind beispielsweise auch Broschüren des E/D/E erhältlich, die mit ihrem Informationscharakter auf Endnutzer abzielen. Mitglieder können diese Broschüren mit wenigen Schritten individualisieren und für ihre Vertriebsaktivitäten nutzen.

Marketing Dialog etabliert

Mit dem Marketing Dialog hat sich 2024 ein neues Format im Verbund erfolgreich etabliert: Marketingexperten von Seiten der Händler kamen sowohl in virtuellen Terminen als auch zu Präsenzveranstaltungen zusammen, um Erfahrungen auszutauschen, neue Inspirationen zu erhalten und gemeinsam Leistungen zu entwickeln, von denen wiederum der gesamte Verbund profitieren kann.

Neues myEDEportal

Das myEDEportal, mit dem das bisherige Extranet abgelöst wird, dient als ein zentraler Kommunikationshub zwischen den Mitgliedern und dem E/D/E. Neben der im Jahr 2024 komplett neugestalteten E/D/E Homepage steht somit im Verbund ein weiterer moderner Kommunikationskanal zur Verfügung.



Schritte in eine neue Welt: Das E/D/E digitalisiert die Zielgruppenansprache und ermöglicht dabei spannende virtuelle Nutzererlebnisse.

Vernetzte digitale Services: Mit praxisorientierten Lösungen Mehrwerte schaffen



Das E/D/E berät und begleitet seine Mitglieder dabei, die mit der Digitalisierung verbundenen Chancen zu ergreifen.



Die Digitalisierung gewinnt angesichts der dynamischen Veränderungen im Produktionsverbundhandel und der hohen Markt-Volatilität nochmals an Bedeutung. Gefragt sind Lösungen, die einen Schlüssel zur Wettbewerbsfähigkeit der Mitglieder darstellen, sich auf effiziente Weise implementieren lassen und konkrete Mehrwerte bieten – von automatisierten Prozessen bis zu einer verbesserten Wertschöpfung auf Seiten unserer Partner.

Entwickelt für die Praxis

Für das E/D/E ist es ein erklärtes Anliegen, praxisorientierte, technisch ausgereifte und wirtschaftlich tragfähige Lösungen anzubieten – stets verbunden mit einem klar messbaren und effektiven Nutzen für seine Partner. Deshalb prüft das E/D/E kontinuierlich die Marktfähigkeit seiner Angebote, um sicherzustellen, dass sie für die tägliche Praxis im Handel unmittelbar einsetzbar und nachhaltig wertstiftend sind. Das gilt noch mehr für kleinere und mittelständische Unternehmen, für die es zunehmend schwierig ist, qualifizierte Fachkräfte mit tiefgehendem technischem Know-how zu gewinnen. Lösungen im Verbund eröffnen somit den Mitgliedern den Zugang zu Leistungen, die sie allein nur mit großer Anstrengung realisieren könnten.

Daten: Treiber für die Branche

Daten sind die zentrale Energiequelle für die Branche und bilden die Grundlage für nahezu alle heutigen und zukünftigen Entwicklungen. Der initiale Effekt der Datenverfügbarkeit ist für die Mitglieder besonders groß, um Prozesse zu digitalisieren und Geschäftsmodelle zukunftsfähig zu machen. Ebenso reduziert das E/D/E für seine Lieferanten den Aufwand der Datenbereitstellung erheblich. Die Daten werden so aufbereitet, dass sie auf modernen Plattformen wie ERPcloud360 oder der neuen E-Commerce-Plattform SHOPcloud360 direkt genutzt werden können und zur Wirkung kommen.

DATAcloud360

Passgenaue Produktdaten für die Branche

Das Angebot DATAcloud360 dient als Basis für die Bereitstellung passgenauer Produktdaten für digitales Marketing und den Onlinevertrieb. Mehr als 270 Mitgliedsunternehmen hat das E/D/E Digitalteam bis Jahresende 2024 bei der Umstellung des Datenbezugs auf DATAcloud360 begleitet.

Bereits die erste Ausbaustufe umfasste Kernfunktionalitäten wie die Deduplizierung mehrfach vorhandener Stammdatensätze, individuelle Exporte und Artikelzusammenstellungen oder die gezielte Ausleitung von Artikeln mit Änderungen (Deltas). Zusätzliche erhebliche Effizienzgewinne im Tagesgeschäft bewirkt der automatisierte regelmäßige Export von definierten Datensätzen, der 2024 mit der zweiten Leistungsstufe realisiert wurde.

Integration aller digitalen Leistungsbausteine

Das über elektronische Kanäle gehandelte Volumen wird weiterhin steigen. Die digitale Vernetzung der Händler, insbesondere mit deren Bestandskunden, dürfte in den kommenden Jahren konstant zunehmen. Deshalb beraten und begleiten die E/D/E Mitarbeiter die Mitglieder bei der Anbindung ihrer Kunden über verschiedene Beschaffungsplattformen sowie in Form von Direktanbindungen an die Bestellsysteme ihrer Kunden. Ein wichtiger Erfolgsfaktor ist und bleibt dabei die tiefe Integration und optimale Abstimmung der digitalen Leistungsbausteine, von den Produktdaten über die ERPcloud360 bis hin zu SHOPcloud360.

Künstliche Intelligenz nutzenorientiert bewerten

Ebenso nehmen die E/D/E Experten auf allen relevanten Handlungsfeldern sehr intensiv die Möglichkeiten von KI-Anwendungen für ihre Mitglieder in den Blick. Erweist sich eine Technologie als marktreif und bewährt, prüfen sie ihren Mehrwert und Einsatz für das E/D/E und seine Partner. Das Onedot-Lieferantendatenportal ist in allen Services vollständig KI-basiert und hat dazu geführt, dass die Time-to-Market um den Faktor 10 verbessert wurde. Ebenso werden bei DATAcloud360 Datenqualität und Übersetzungen von künstlicher Intelligenz unterstützt.

Mit dem Lieferantendaten-Onboardingportal bietet das E/D/E Lieferanten die Möglichkeit, jederzeit neue Produkte einzustellen, Daten zu aktualisieren, zu ergänzen und somit die Datenqualität erheblich zu verbessern. Die Lieferantendaten werden mit KI verarbeitet und passgenau mit möglichst wenig Zeitverlust in die Systeme des E/D/E und seiner Mitglieder überführt. Lieferanten erhalten gleichzeitig auf KI-Basis ein direktes Feedback zu ihrer Datenqualität und möglichen Optimierungspotenzialen. Somit konnte die Zeit für das Daten-Onboarding für Lieferanten um 80 Prozent reduziert und gleichzeitig die Datenqualität um 70 Prozent gesteigert werden.



SHOPCLOUD³⁶⁰

POWERED BY INTERSHOP

Die Zukunft des E-Commerce im PVH

SHOPcloud360 bildet einen zentralen Baustein für die digitale Transformation im Produktionsverbindungshandel. Die E-Commerce-Plattform, die speziell an die Bedürfnisse der PVH-Unternehmen angepasst wurde, ermöglicht es den Mitgliedsunternehmen, ihre Vertriebsperformance zu optimieren und gleichzeitig ihre Marktposition zu stärken.

Die Plattform integriert sich nahtlos in bestehende Wertschöpfungsprozesse und hilft dabei, schlanke Bestellprozesse und ein optimiertes Datenmanagement zu realisieren. Die Implementierung im E/D/E Mitgliederkreis ist erfolgreich angelaufen, im Herbst 2024 ist zudem die zweite Entwicklungsstufe von SHOPcloud360 abgeschlossen worden. Zu den wichtigen Features zählt die personalisierte und leistungsstarke Onsite-Suche von SHOPcloud360 basierend auf SPARQUE.AI. Zudem unterstützt das Team eCommerce Services bei individuellen Anforderungen der Mitglieder.

Damit verbindet sich der klare Anspruch, dass Produkt- und Artikeldaten mit minimalem Aufwand in die bestehenden Systeme und Prozesse integriert werden können. Das bedeutet weniger Aufwand für das Datenmanagement und mehr Fokus auf das Kerngeschäft. Realisiert wird dies mit ERPcloud360 und PIMcloud360, beides Produkte unserer Cloud-Familie, die in SHOPcloud360 nahtlos integriert sind. Zusätzlich wird mit Lösungen wie DATAcloud360 kontinuierlich die Qualität und Nutzbarkeit der Daten verbessert – ein Bereich, in dem noch Optimierungspotenzial besteht und der daher in den kommenden Jahren gezielt weiterentwickelt wird.

Ausbau von Beratungsleistungen

Die Schaffung einer zuverlässigen Datenplattform bildet die Grundlage für viele weitere Services. Sie ermöglicht es, auch das transaktionale Geschäft zwischen Mitgliedern und Lieferanten weiter zu unterstützen und auszubauen. Die Welt der Daten und Technologien ist komplex, und die Vielzahl der Anbieter von Lösungen sorgt häufig für Verunsicherung. Deshalb positioniert das E/D/E sich als verlässlicher Partner mit einer klaren, PVH-spezifischen Beratungsleistung. Ziel ist es, den Mitgliedern Orientierung zu bieten und maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln, die perfekt zu ihren Anforderungen passen.

Unterstützung auf dem Weg zur E-Rechnung

Im laufenden Jahr hat der Übergang zur papierlosen Rechnungsstellung begonnen. Bei den Vorbereitungen auf die damit verbundenen Verpflichtungen hat das E/D/E seine Mitglieder 2024 mit umfassender Kommunikation und Schulungsangeboten unterstützt, von der Webseite [e-rechnung.ede.de](https://www.e-rechnung.ede.de) bis zu einer Videoreihe, die in Kooperation mit DER MITTELSTANDVERBUND entstanden ist. Das E/D/E Clearing Center begleitet Mitglieder wie auch Lieferanten bei dem Gesamtprozess bis zur automatisierten Rechnungsverarbeitung, um Prozesse zu beschleunigen und mögliche Fehlerquellen zu minimieren.

eDC Haustechnik-Daten: Fokus auf Onlineshops

Angesichts der herausfordernden Marktsituation ist die Unterstützung der eDC Haustechnik-Daten mehr denn je gefragt, um digitalisierte Lösungen für mehr Effizienz und Kostenoptimierung im Handel voranzutreiben. Die Shop-Lösung SellSite, die mit ihrem speziellen Fokus auf die Anforderungen der Haustechnik-Mitglieder im E/D/E zugeschnitten ist, hat in 2024 weitere Anwender überzeugt. Die Unternehmen konnten innerhalb der ersten zwölf Monate nach ihrem Go-live hohe Monatsumsätze im SellSite-Shop





In der komplexen Welt der Technologie gibt das E/D/E Orientierung.

realisieren, die weit über den eigenen Erwartungen liegen. eDC Haustechnik-Daten unterstützt flankierend mit monatlichen Auswertungen als Partner, der das PVH-Geschäft in der vollständigen Prozesskette kennt und versteht. Für 2025 wird eine Ausweitung der Shop-Umsätze erwartet, bei einer zu erwartenden Rechtsverschiebung des allgemeinen Marktniveaus.

PVH FUTURE LAB: 3D-Druck, Applikationen und Shopware-Shop stark gefragt

Das PVH FUTURE LAB wurde bereits 2018 als innovativer Treiber von Händlern für Händler gegründet. Für das Jahr 2024 lässt sich ein weiteres Interesse bei Mitgliedern und Lieferanten nach digitalen Möglichkeiten zur Verbesserung von Geschäftsprozessen mit Hilfe von Software-Lösungen und KI-Applikationen erkennen.

Insbesondere die Nachfrage nach industriellen 3D-Druckbauteilen sowie das Projektgeschäft in Industrie und Handwerk mit wiederkehrenden Produkten aus der additiven Fertigung ist deutlich um 18 Prozent gegenüber dem Vorjahr gewachsen. Für das laufende Jahr wird eine Fortsetzung dieses Trends erwartet.

Im Bereich flixxstore konnte das PVH FUTURE LAB im Jahr 2024 die Entwicklungen von zwei neuen Applikationen abschließen. dataflixx als Datengrundlage für die KI-Applikationen des flixxstore sowie die neue Vertriebs-App sellflixx Sales CRM wurden unter Beteiligung von Händlern programmiert, umgesetzt und in den Live-Betrieb überführt. Das PVH FUTURE LAB verfolgt dabei einen in der Branche völlig neuen Ansatz, hin zu einem KI-basierten, ereignisorientierten Vertrieb. Die KI unterstützt die klare und gezielte Ansprache des Vertriebs beim Kunden und verbindet die Themen Aufgabenmanagement, Kundenabwanderung, Kundenpotenziale und Produktempfehlungen bei der Vorbereitung und Durchführung von Kundenterminen.

PVH FUTURE LAB

Managing innovations.

flixxstore.com: KI-Apps für mehr Umsatz und bessere Prozesse im PVH

Mit dem flixxstore hat das PVH FUTURE LAB bereits seit 2021 eine zentrale Anlaufstelle für Händler geschaffen, um von Applikationen und Software mit künstlicher Intelligenz zu profitieren. Die von Händlern für Händler erstellten Tools und Geschäftsmodelle unterstützen dabei, innovativ und digital modernste Systemkomponenten ohne großen eigenen Aufwand zu nutzen. Die Strategie basiert darauf, API-fähige Systeme aufzubauen (unter anderem 3D-Druckplattform, KI-Apps des flixxstore, Shopware-Shop), die je nach Händleranforderungen integriert und verbunden werden können.

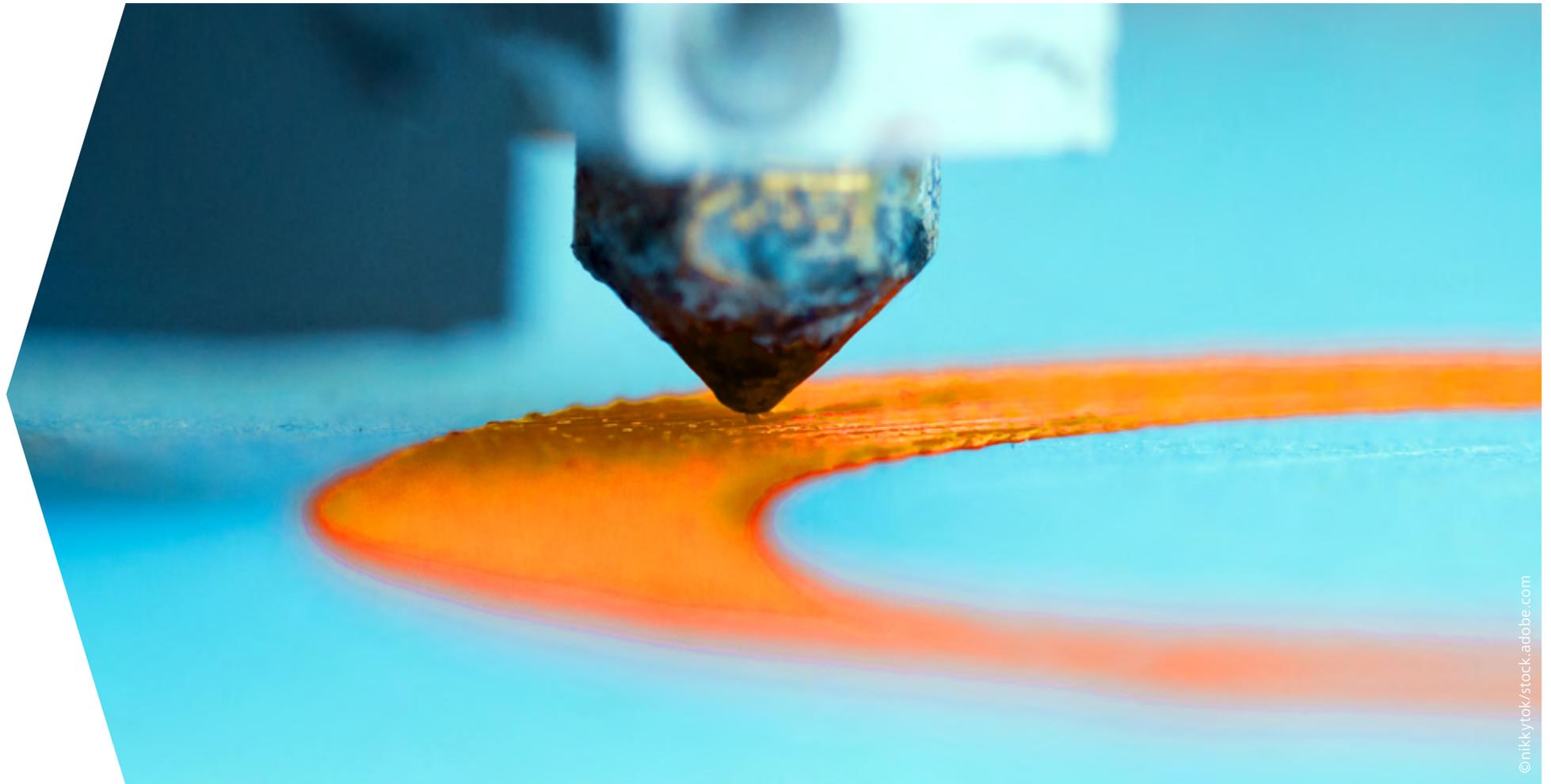
Eine einheitliche Datenbasis (dataflixx) ermöglicht Händlern die Nutzung von flixxstore-Applikationen nach einmaligem Andocken mit nur einem Klick je weiterer Applikation. Die Anbindung an das flixxstore-Modell wurde enorm vereinfacht und bietet dadurch eine einfache und hohe Skalierbarkeit. Das Angebot an KI-Applikationen wird weiter ausgebaut.

Um die Anforderungen der Gründungsmitglieder des PVH FUTURE LAB sowie weiterer interessierter Händler an einen Online-Shop in die Tat umzusetzen, wurde mit sellflixx C2E (Commerce 2 Everyone) eine Shopware-Gemeinschaftslösung aufgesetzt. Bereits innerhalb des ersten Jahres haben sich mehr als zehn Händler der Lösung angeschlossen. Sie profitieren dabei vom höchsten Lizenzlevel Shopware Beyond zu niedrigen Kosten und einem Kern mit bereits über 100 Funktionen für das B2B-Geschäft im PVH. Dabei stehen der Austausch und die gemeinschaftliche Entwicklung des Systems im Vordergrund.

Im laufenden Jahr wird das PVH FUTURE LAB den Funktionskern von sellflixx C2E für Shopware erweitern, dataflixx als Datendrehscheibe ausbauen und sellflixx Sales CRM als KI-Lösung bei weiteren Händlern integrieren. Zusätzlich werden im Bereich buyflixx Applikationen für den Bereich Einkauf bei Händlern entwickelt.

Mit Digitalisierung die Wettbewerbsfähigkeit verbessern

Die zahlreichen Aktivitäten und Erfolgsbeispiele aus dem Berichtsjahr zeigen: Die Digitalisierung sowie die Nutzung künstlicher Intelligenz sind zentrale Hebel, um die wirtschaftlichen Herausforderungen der Gegenwart zu bewältigen und den Produktionsverbindungshandel für die Zukunft leistungsstark aufzustellen. Das E/D/E unterstützt seine Mitglieder dabei, die damit verbundenen Chancen der Digitalisierung und KI praxisorientiert zu nutzen.



Die Nachfrage nach 3D-Drucken ist im Jahr 2024 deutlich angestiegen.

Effiziente Logistik: Schlüssel zu Flexibilität und nachhaltigen Vorteilen



Die E/D/E Logistik ist verlässlich, leistungsstark und nachhaltig.



Hohes Tempo trifft auf maximale Zuverlässigkeit: In der Logistik bietet das E/D/E seinen Mitgliedern attraktive Mehrwerte, die im Tagesgeschäft zu wesentlichen Wettbewerbsvorteilen führen. Unter herausfordernden Marktbedingungen hat sich das eLC Logistic-Center im Geschäftsjahr 2024 erneut als wichtige Säule des Produktionsverbindungshandels erwiesen und dabei ein hohes Maß an Flexibilität an den Tag gelegt.

Direktbelieferung intensiv genutzt

Bemerkenswert: Das Angebot, aus dem eLC direkt die Kunden des Handels zu beliefern, wurde im Jahr 2024 nochmals intensiver genutzt. Die Direktbelieferungen machen inzwischen deutlich über 80 Prozent der Gesamtsendungen aus – ein deutliches Zeichen dafür, wie sich effiziente, verlässliche Prozesse und hohe Warenverfügbarkeit als Mehrwert für die Mitglieder erweisen. Der Trend zur Bestandsoptimierung im Handel selbst hat sich ebenfalls nochmals verstärkt. Neben der flexiblen Kundenbelieferung verbinden sich damit ebenso betriebswirtschaftliche Vorteile: Kapitalbindung und eigene Logistikaufwände gehen signifikant zurück, die Liquidität wird optimiert.

Performance und Partnerschaften

Diese Anforderungen konnte das eLC vollauf erfüllen, die Tagfertigkeit erreichte erneut nahezu 100 Prozent. Mit der hohen Performance ging gleichermaßen ein striktes Kostenmanagement einher. Dafür kommt es nicht zuletzt auf belastbare und bewährte Partnerschaften an. In diesem Zuge wurde unter anderem der Vertrag mit dem Paketdienstleister UPS langfristig verlängert, um leistungsstarke Transportketten für Deutschland und Europa mit sicheren Konditionen zu verbinden.

Herausforderungen in 2025

Die Herausforderungen für die gesamte Logistikbranche werden auch im laufenden Jahr hoch bleiben. Mit gezielten Maßnahmen und hohem Kostenbewusstsein stellt das E/D/E sicher, in Zukunft weiterhin die vertraut hohe Qualität zu optimalen wirtschaftlichen Bedingungen als Mehrwert für die Mitglieder bereitzustellen. Das E/D/E geht von einer weiter steigenden Nachfrage nach zentralen Logistikleistungen aus und stellt sich entsprechend auf. Stetige Prozessverbesserungen dienen dazu, die Handlingkosten weiter zu optimieren.

Nachhaltigkeit in der Logistik

Zu den wesentlichen Themen gehören ferner die Umsetzung von EU-Regularien sowie die Unterstützung der Mitglieder bei diesen Herausforderungen. Ein Beispiel dafür ist der anstehende Austausch des Löschmittels im Gefahrstofflager. Gleichzeitig hat das Thema Nachhaltigkeit mit einer Optimierung des CO₂-Fußabdrucks weiterhin hohe Priorität.

Stark im Verbund: Netzwerke schaffen Mehrwerte



Zusammen zu wachsen ist das Prinzip in einem starken Netzwerk wie dem E/D/E.



Marktveränderungen frühzeitig erkennen, neue Anforderungen antizipieren und vom gemeinsamen Erfahrungsschatz im Verbund profitieren: Das Mitgliedermanagement ist in der permanenten Kommunikation zwischen dem E/D/E und seinen Mitgliedern unverzichtbar. Gerade in herausfordernden Zeiten gewinnen der Austausch und das gemeinsame Finden von Lösungen zusätzlich an Bedeutung.

Immer nah am Markt

Im engen Dialog zwischen Mitglied und Mitgliedermanagement werden aus dem breiten Portfolio des E/D/E exakt die Bausteine und Lösungen identifiziert, die für das Geschäft des jeweiligen Mitglieds einen Mehrwert bieten und seine Anforderungen optimal erfüllen. Jedes Mitglied profitiert von einem festen Ansprechpartner und einem vertrauensvollen 1:1-Management. In allen Projekten unterstützt das Mitgliedermanagement mit einem interdisziplinären Ansatz und hoher Marktnähe – Stärken, die sich gerade im Jahr 2024 erneut als wesentliche Vorteile bestätigt haben.

Austausch im Netzwerk

Zu den zentralen und bewährten Aktivitäten zählt das Business NETZWERK mit zwölf festen Gruppen. Die Zahl der teilnehmenden Unternehmer und Entscheider ist im Jahr 2024 erneut deutlich angestiegen. Dazu beigetragen hat die neue Gruppe Business NETZWERK SteelMinds, die unter Beteiligung der ESH EURO STAHL-Handel entstanden ist. Ihr gehören Stahlhändler der nächsten Unternehmergegeneration an. Fortgeführt wurde 2024 das bewährte Format Business NETZWERK Online-Kompakt. Dies dient dazu, Themen, die in den Präsenzgruppen erörtert wurden, für alle Mitglieder zu öffnen.

Im Frühjahr fiel der Startschuss für das neue Business NETZWERK KI mit über 100 Teilnehmern. Das Ziel ist es, gemeinsam Anwendungen von künstlicher Intelligenz mit hohem praktischem Nutzen für den PVH zu identifizieren. Im Herbst gründeten sich darüber hinaus zwei Business NETZWERK KI Lerngruppen in Präsenz.

Branchentreff total

Mit dem E/D/E Branchentreff total fand 2024 wieder die größte Networking-Plattform im Produktionsverbundhandel statt. Unter dem Motto zusammenWACHSEN trafen sich Ende September in der Leipziger Messe



Vernetzung ist ein zentrales Element der Arbeit im Verbund.

rund 1500 Teilnehmer aus Handel und Industrie, um sich in positiver Grundstimmung zu aktuellen Themen auszutauschen. Das Erfolgskonzept der konzentrierten Einzelgespräche im 30-Minuten-Takt hat sich erneut bewährt, zudem gab es zahlreiche weitere Möglichkeiten zum Netzwerken, die intensiv in Anspruch genommen wurden.

Nachfolgethemen gewinnen nochmals an Bedeutung

Im laufenden Jahr steht das Mitgliedermanagement weiterhin als fester und erfahrener Ansprechpartner an der Seite des Produktionsverbandshandels. Die Erfahrung aus dem vergangenen Jahr legt nahe, dass Nachfolgethemen in vielen Unternehmen nochmals an Bedeutung gewinnen werden. Das E/D/E unterstützt Unternehmer mit Expertise bei den damit verbundenen Fragen, um das Thema frühzeitig und langfristig anzugehen.

Weitere Aktivitäten im laufenden Jahr zielen darauf ab, Mitglieder zusehends auch über das angestammte E/D/E Leistungsspektrum hinaus stärker miteinander zu vernetzen, um eine gemeinsame Leistungsentwicklung, beispielsweise im Bereich Vertriebs Schulungen oder Marketing, voranzutreiben und schneller auf neue Anforderungen reagieren zu können. Ein Fokus liegt ebenfalls auf der Unterstützung beim Auf- und Ausbau von Dienstleistungen rund um die Handelsmarken, wie etwa Planung und Beratung. Somit können die Mitgliedsunternehmen die Diversifizierung ihrer Geschäftsmodelle weiter vorantreiben und zusätzliche Ertragsmöglichkeiten generieren.

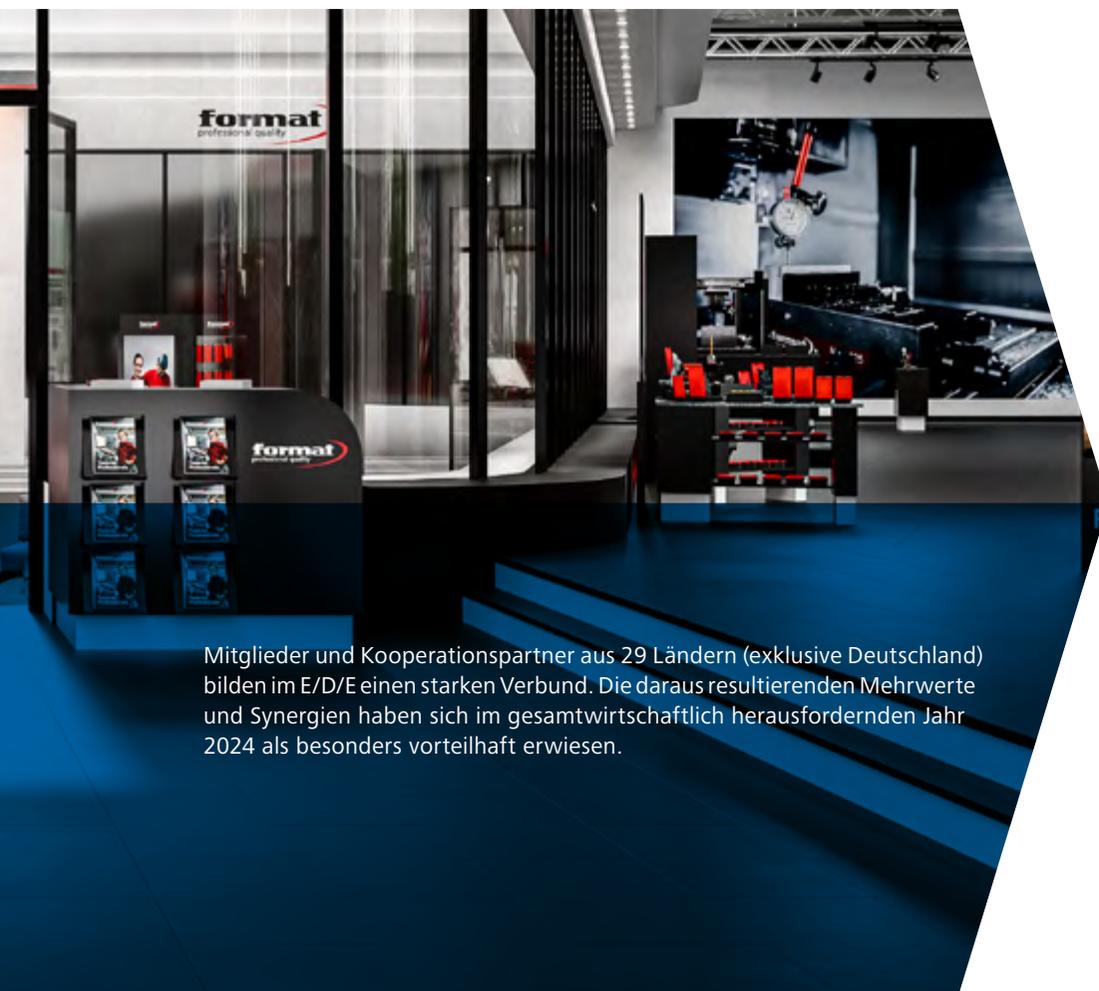


Der E/D/E Branchentreff total: die größte Networking-Plattform im Produktionsverbindungshandel

EDE International: Digitalisierung und Vertiefung der europaweiten Zusammenarbeit



2024 konnten viele neue internationale Mitglieder und Lieferanten gewonnen werden.



Mitglieder und Kooperationspartner aus 29 Ländern (exklusive Deutschland) bilden im E/D/E einen starken Verbund. Die daraus resultierenden Mehrwerte und Synergien haben sich im gesamtwirtschaftlich herausfordernden Jahr 2024 als besonders vorteilhaft erwiesen.

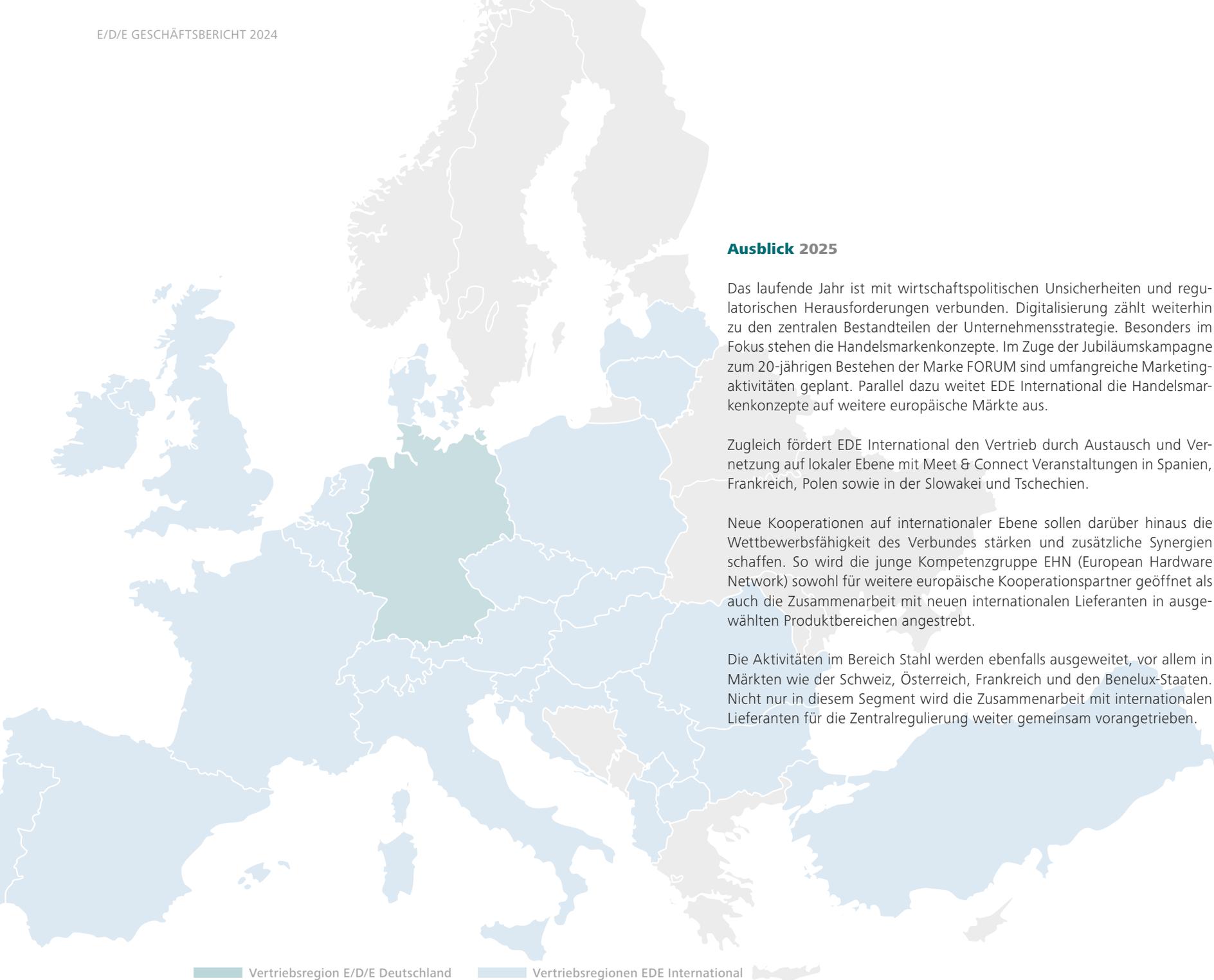
Die vorherrschende schwierige Lage der Bau- und Industriebranche in weiten Teilen Europas ließ sich durch umfangreiche Aktivitäten nahezu auffangen. Besonders erfreulich entwickelten sich die Geschäfte in Spanien, Polen und Tschechien mit zweistelligem Wachstum des Handelsvolumens. Weiterhin sind einige Märkte leicht gewachsen, wohingegen andere Länder teilweise deutlich gegenüber dem Vorjahr verloren haben.

Das vergangene Jahr war für das internationale Geschäft wiederum geprägt von der Gewinnung neuer Mitglieder und Lieferanten, der Vertiefung der Zusammenarbeit mit Mitgliedern und Kooperationspartnern, dem strategischen weiteren Ausbau der E/D/E Handelsmarken in Europa, der Weiterentwicklung moderner Vertriebs- und Marketingkonzepte und – damit einhergehend – der Digitalisierung auf allen Ebenen.

Digitalisierung, Prozessoptimierung und Automatisierung

Im Bereich Vertrieb und Marketing hat EDE International den begonnenen Pfad der Digitalisierung konsequent und erfolgreich fortgeführt. Im Rahmen des FORMAT 3.0 Konzeptes wurde mit dem Brand Space eine wegweisende Virtual-Reality-Plattform für die Mitglieder des europäischen Netzwerkes entwickelt, um den digitalen Vertrieb und das Marketing für FORMATplus maßgeblich zu verbessern.

Auch die Optimierung operativer Prozesse wurde forciert. Ende des Jahres ging das moderne Partnerportal myEDEportal online. EDE International nahm dabei als Pilotprojekt eine Vorreiterrolle ein; europäische Mitglieder wurden sukzessive in die neue Informations- und Kommunikationsplattform integriert und auf das moderne Datenportal DATAcloud360 migriert. Im Bereich European Service Center wurde das neue Ticket-System eingeführt, das den Workflow rund um die Kommunikation mit den Mitgliedern schneller und effizienter macht.



Ausblick 2025

Das laufende Jahr ist mit wirtschaftspolitischen Unsicherheiten und regulatorischen Herausforderungen verbunden. Digitalisierung zählt weiterhin zu den zentralen Bestandteilen der Unternehmensstrategie. Besonders im Fokus stehen die Handelsmarkenkonzepte. Im Zuge der Jubiläumskampagne zum 20-jährigen Bestehen der Marke FORUM sind umfangreiche Marketingaktivitäten geplant. Parallel dazu weitet EDE International die Handelsmarkenkonzepte auf weitere europäische Märkte aus.

Zugleich fördert EDE International den Vertrieb durch Austausch und Vernetzung auf lokaler Ebene mit Meet & Connect Veranstaltungen in Spanien, Frankreich, Polen sowie in der Slowakei und Tschechien.

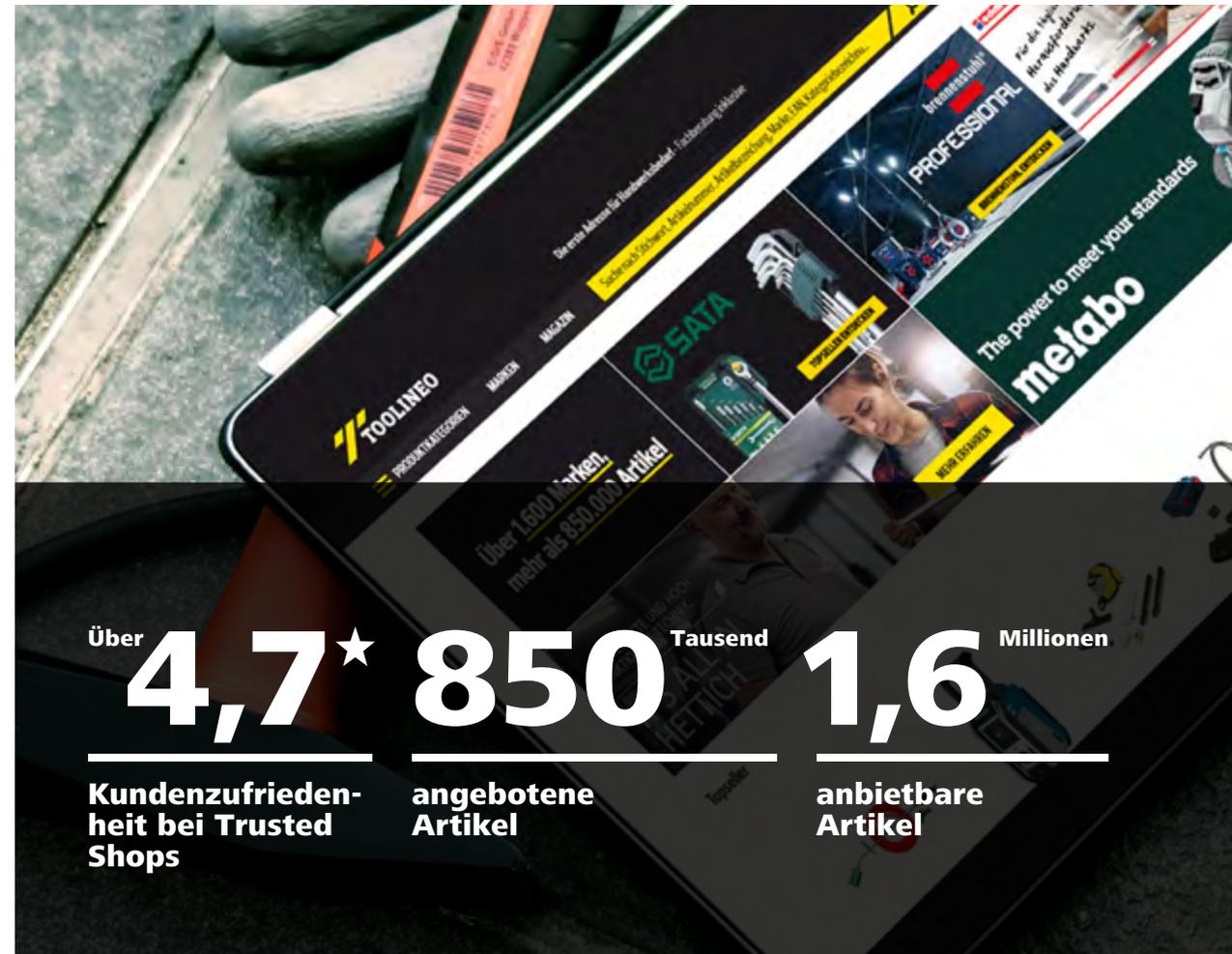
Neue Kooperationen auf internationaler Ebene sollen darüber hinaus die Wettbewerbsfähigkeit des Verbundes stärken und zusätzliche Synergien schaffen. So wird die junge Kompetenzgruppe EHN (European Hardware Network) sowohl für weitere europäische Kooperationspartner geöffnet als auch die Zusammenarbeit mit neuen internationalen Lieferanten in ausgewählten Produktbereichen angestrebt.

Die Aktivitäten im Bereich Stahl werden ebenfalls ausgeweitet, vor allem in Märkten wie der Schweiz, Österreich, Frankreich und den Benelux-Staaten. Nicht nur in diesem Segment wird die Zusammenarbeit mit internationalen Lieferanten für die Zentralregulierung weiter gemeinsam vorangetrieben.



Innovativ: Mit dem FORMAT Brand Space geht EDE International neue Wege.

Toolineo: Mit technologischem Neubau auf Wachstumskurs



Toolineo bietet große Wachstumsperspektiven für den E/D/E Verbund.



Für den Onlinemarktplatz Toolineo, die erste Adresse für Handwerksbedarf, bildete 2024 ein Jahr des Übergangs: Mit dem erfolgreichen Neubau der gesamten IT-Infrastruktur und dem erfolgreichen Go-live des neuen Systems am 11. Dezember 2024 ist die Grundlage für eine klare Wachstumsstrategie in den kommenden Jahren geschaffen.

Die neue Architektur bietet zahlreiche Vorteile für alle Beteiligten. Kunden profitieren von schnelleren Ladezeiten, erweiterten Zahlungsoptionen wie Kreditkarte und PayPal, verbesserten Funktionen im Kundenkonto und präziseren Produktinformationen. Auch für die Händler hat die neue Plattform klare Vorteile: Bestehende EDI-Schnittstellen bleiben erhalten, ergänzt durch eine moderne API, um die Angebotsverwaltung deutlich komfortabler zu gestalten. Dies erlaubt eine mühelose Skalierung der Angebote und Prozesse, um das geplante Artikelwachstum voranzutreiben. Für Markenhersteller bedeutet das steigende Wachstum von Toolineo eine noch größere Reichweite, um ihre Botschaften gezielt an relevante Zielgruppen zu adressieren. Bereits für das laufende Jahr strebt Toolineo eine erhebliche Steigerung der Reichweite und des Bestellwertes an.

Marktplatz für den Handwerksbedarf

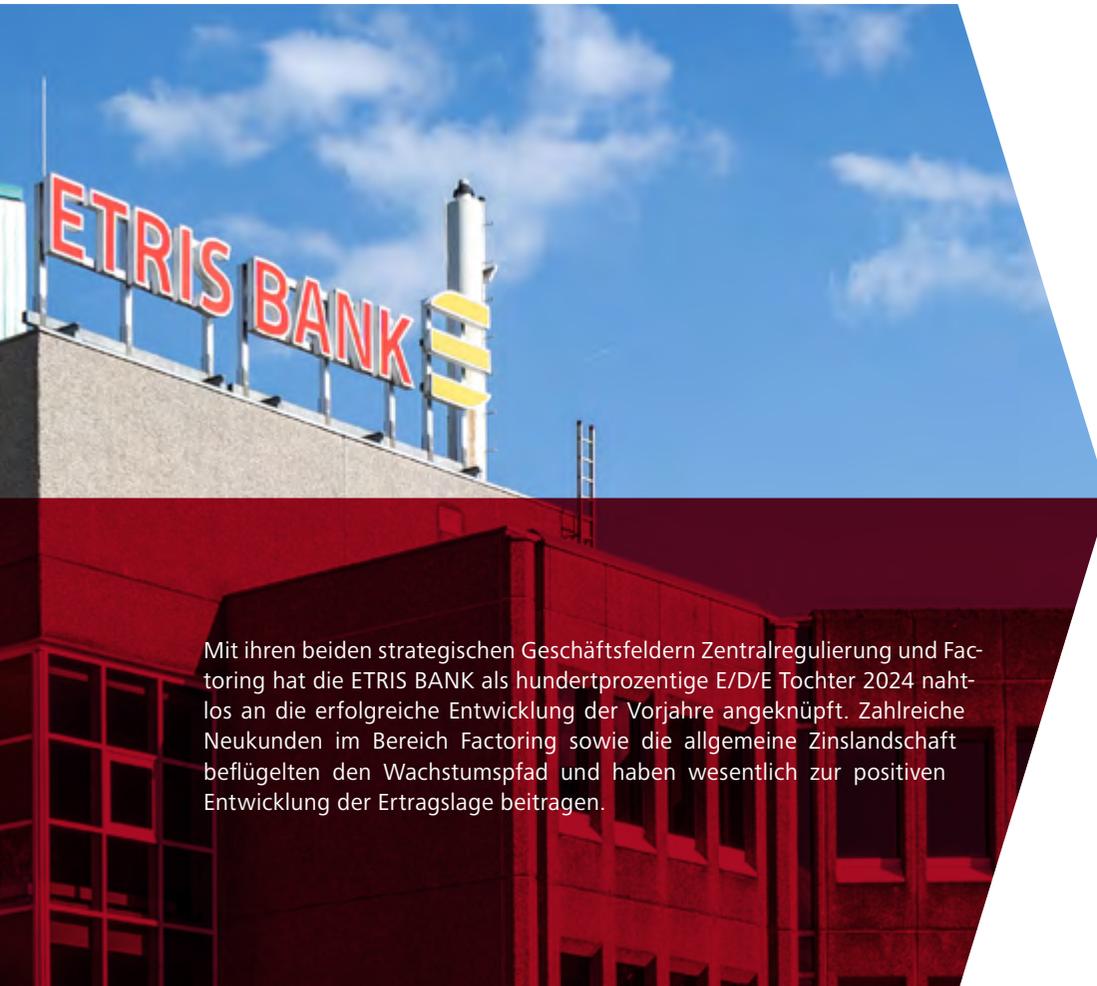
Die zum E/D/E gehörende Toolineo GmbH & Co. KG betreibt den Marktplatz seit 2015 und hat seither ein beeindruckendes Netzwerk aus Kunden, Händlern und Lieferanten aufgebaut. Als Plattform mit klarem Fokus auf den Produktionsverbindungshandel bündelt Toolineo die Sortimentsschwerpunkte der teilnehmenden Händler zu einem attraktiven Gesamtangebot und übernimmt die zentrale Vermarktung sowie die IT- und Prozesssteuerung zwischen Kunden und Händlern.

Die strategische Relevanz des Marktplatzes als professioneller Partner für Händler, Markenhersteller und Kunden im B2B-Bereich wird durch den technologischen Neubau nochmals gestärkt und überträgt den Verbundgedanken erfolgreich in die digitale Welt.

ETRIS BANK: Gefragter Partner für Factoring und Zentralregulierung



Die ETRIS BANK bleibt auf Wachstumskurs.



Mit ihren beiden strategischen Geschäftsfeldern Zentralregulierung und Factoring hat die ETRIS BANK als hundertprozentige E/D/E Tochter 2024 nahtlos an die erfolgreiche Entwicklung der Vorjahre angeknüpft. Zahlreiche Neukunden im Bereich Factoring sowie die allgemeine Zinslandschaft beflügelten den Wachstumspfad und haben wesentlich zur positiven Entwicklung der Ertragslage beitragen.

Partner des Mittelstandes

Die ETRIS BANK versteht sich als kompetenter Partner des Mittelstandes für alle Fragen des Forderungs- und Risikomanagements. Ein zentraler Fokus liegt dabei auf der Zentralregulierung für Mitglieder und Lieferanten des eigenen Unternehmensverbundes sowie der damit einhergehenden Zahlungsabwicklung. Ebenso deckt die Bank in wachsendem Maß die Zentralregulierung mit und ohne Delkredere-Übernahme auch für dritte Verbundgruppen ab. Verstärkte Vertriebsaktivitäten dienen im laufenden Jahr dazu, diesen Bereich weiter erfolgreich zu etablieren.

Digitale Factoring-Leistungen gefragt

Zudem haben sich digitale Factoring-Leistungen in kurzer Zeit als weiterer dauerhafter Erfolgsbaustein für die ETRIS BANK erwiesen. Das Geschäft entwickelte sich 2024 deutlich über Plan. Im laufenden Jahr – gerade einmal fünf Jahre nach dem Start dieses Geschäftsfeldes – kommt erstmals die 1-Milliarde-Euro-Schallmauer in Sichtweite. Ein wesentlicher Grund für das starke Wachstum: Die ETRIS BANK bietet Factoring in allen Varianten maßgeschneidert auf die jeweiligen Kundenbedürfnisse an. Diese Finanzierungslösung mit vollständiger Delkredere-Übernahme verbessert die Liquiditätssituation im Produktionsverbindungshandel und gewinnt angesichts der unsicheren konjunkturellen Rahmenbedingungen nochmals an Bedeutung.

Top-Rating mehrfach in Folge bestätigt

Die ETRIS BANK verfügt über eine Vollbanklizenz – ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal vor dem regulatorischen Hintergrund der gesamten Finanzdienstleistungsbranche. Die Solidität des Geschäftsmodells und die Robustheit der gesamten Aufbau- und Ablauforganisation werden regelmäßig von unabhängiger Seite bestätigt. Bereits zum vierten Mal in Folge hat die ETRIS BANK im Jahr 2024 das Top-Rating „A+ mit stabiler Aussicht“ der GBB-Ratingagentur erhalten.

Personal: E/D/E – eine attraktive Arbeitgebermarke



Wachstum braucht Exzellenz: Die Mitarbeiter im E/D/E gestalten mit viel Kreativität und hohem Engagement den PVH der Zukunft.



Die Arbeitswelt befindet sich in einem grundlegenden Wandel. Eines indes bleibt unverändert: Der Faktor Mensch ist unverzichtbar für einen langfristigen unternehmerischen Erfolg. Deshalb setzt das E/D/E proaktiv auf Mitarbeiterbindung, Teamgeist und ein täglich gelebtes Miteinander.

Sinnstiftende Aufgaben

Den vielfältigen Herausforderungen im Personalmanagement begegnet das E/D/E auch 2024 mit pragmatischen und flexiblen Herangehensweisen. Um etwa die gestiegenen Personalkosten zu bewältigen, ohne die Mitarbeiterzufriedenheit und -bindung zu gefährden, setzt das E/D/E gezielt auf Mitarbeiterentwicklung, effizientere Prozesse sowie Automatisierung. Dies dient insbesondere dazu, von repetitiven Tätigkeiten zu entlasten und den Ausbau von sinnstiftenden Aufgaben zu fördern.

Neue Wege zur Mitarbeitergewinnung

Der Fachkräfte- sowie der allgemeine Arbeitskräftemangel betrifft nahezu alle Bereiche der Unternehmensgruppe. Gefragt sind daher innovative Lösungen, um qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen und zu halten. Dazu dient die Kombination aus attraktivem Employer Branding, insbesondere im Social-Media-Bereich, wettbewerbsfähigen Vergütungen sowie umfassenden Weiterbildungsprogrammen.

Eine starke Online-Präsenz und eine positiv besetzte Arbeitgebermarke sind heute entscheidend, um talentierte Fach- und Arbeitskräfte anzuziehen und zu binden. In diesem Zusammenhang hat sich die innovative, KI-unterstützte Recruiting-Plattform bewährt, um Bewerbungshürden zu senken und den Auswahlprozess zu optimieren.

Permanente Weiterbildung und Qualifizierung

Weiterbildung ist ein Schlüssel zur Mitarbeiterbindung und -entwicklung. Die moderne Lernmanagement-Plattform ermöglicht es, maßgeschneiderte und niedrigschwellige Lernprogramme sowohl für eigene Mitarbeiter als auch für Mitgliedsunternehmen anzubieten. Dies fördert kontinuierliches Lernen und die Anpassung an sich ändernde Marktanforderungen.

Unter anderem hat das E/D/E 2024 ein neues Angebot für Führungskräfte initiiert, die sich in einer Change-Sprechstunde individuell beraten lassen können. Außerdem bietet es eine individuelle Lernberatungsmöglichkeit für Mitarbeiter. Im Collaboration Hub können Führungskräfte unterschiedliche Workshop-Formate kennenlernen oder eine Moderation buchen. Besonders das Format Lego Serious Play® wird hervorragend angenommen.

Prozesse automatisieren

Die weitere Automatisierung von HR-Prozessen trägt über die gesamte Organisation hinweg zu mehr Effizienz bei und reduziert administrative Belastungen nicht nur für die Mitarbeiter im Personalbereich. Durch den Einsatz moderner Technologien konnten weitere Routineaufgaben automatisiert und komplexe Prozesse vereinfacht werden. Das schafft Zeit für die inhaltliche Arbeit mit den Führungskräften und Mitarbeitern.

Diese Schwerpunkte werden auch das laufende Jahr im Personalmanagement prägen. Das Profil als attraktive Arbeitgebermarke will das E/D/E weiter schärfen, um Mitarbeiter erfolgreich zu binden sowie im Recruiting-Bereich zu überzeugen. Permanente Weiterbildung bildet weiterhin den Schlüssel, um gegenüber Mitgliedern, Lieferanten und Kooperationspartnern mit der gewohnten Leistungsstärke zu operieren.

E/D/E AKADEMIE: Von der Wissensvermittlung zur Lösungsorientierung

Gezielte, projektbezogene Weiterbildung

Zahlreiche Unternehmen des Produktionsverbundhandels nutzen gerade die aktuelle, wirtschaftlich anspruchsvolle Zeit, um ihre Aktivitäten in der Weiterbildung zu verstärken. Gefragt sind dabei statt standardisierter Trainings immer stärker unternehmensspezifische, individuell zugeschnittene Maßnahmen. Im Mittelpunkt steht der Wunsch, gemeinsam mit den eigenen Kollegen an konkreten, praxistauglichen Lösungen zu arbeiten. Die Grenze zwischen Weiterbildung und Projektarbeit ist dabei oft fließend. Diese hohen Anforderungen kann das Expertenteam der E/D/E AKADEMIE mit einem tiefen Markt- und Kundenverständnis sowie unter Einbeziehung des E/D/E Mitgliedermanagements erfüllen.

Bewährt hat sich erneut das offene E/D/E AKADEMIE Portfolio mit einem breiten Angebot an kurzweiligen, niederschweligen Formaten. Gemeinsam mit den Trainings sind die Aktivitäten in diesem Bereich 2024 auf Vorjahresniveau geblieben, während Inhouse-Maßnahmen erheblich zugenommen haben.

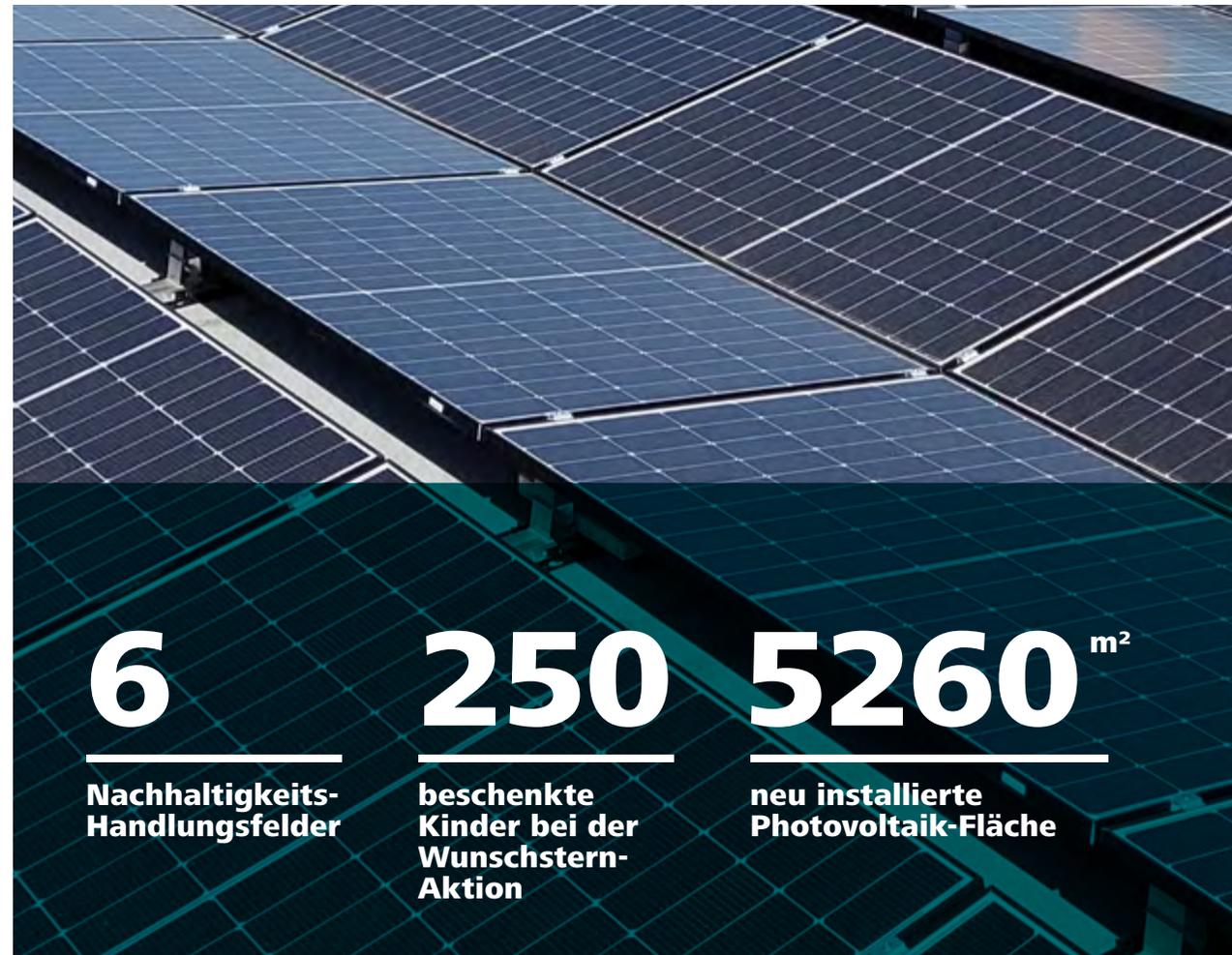
Beratungsleistungen werden ausgebaut

Für das laufende Jahr steht zu erwarten, dass sich die beschriebenen Trends im Bereich Aus- und Weiterbildung fortsetzen werden. Um dem steigenden Bedarf an Individualmaßnahmen gerecht zu werden, wird die E/D/E AKADEMIE die Beratungsleistungen deutlich ausbauen und dazu das eigene Team weiter verstärken. Viele Unternehmen, die sich bisher noch nicht systematisch mit der Qualifizierung ihrer Mitarbeiter beschäftigt haben, erkennen zunehmend den hohen, damit verbundenen Mehrwert: Es geht nicht mehr nur um den Wissensaufbau des Einzelnen, sondern um das Erarbeiten gemeinsamer Lösungen.

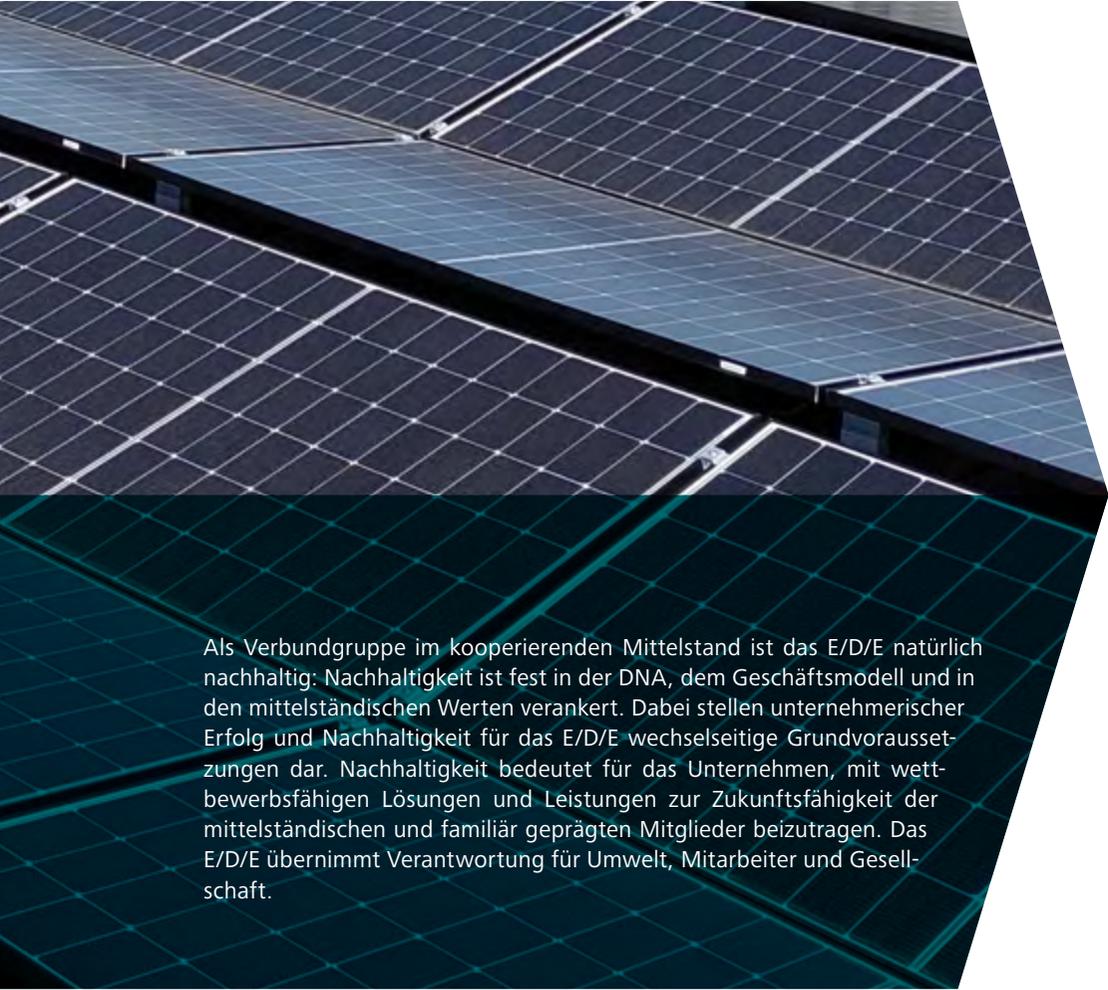


Ein positives Arbeitsumfeld fördert Inspiration und trägt wesentlich zum Erfolg des E/D/E bei.

Nachhaltigkeit ist für uns eine Haltung



Das E/D/E engagiert sich in sechs Handlungsfeldern der Nachhaltigkeit, darunter fällt auch die Verantwortung für ökologisch nachhaltige Prozesse – beispielsweise in Form von Selbstversorgung durch Photovoltaik.



Als Verbundgruppe im kooperierenden Mittelstand ist das E/D/E natürlich nachhaltig: Nachhaltigkeit ist fest in der DNA, dem Geschäftsmodell und in den mittelständischen Werten verankert. Dabei stellen unternehmerischer Erfolg und Nachhaltigkeit für das E/D/E wechselseitige Grundvoraussetzungen dar. Nachhaltigkeit bedeutet für das Unternehmen, mit wettbewerbsfähigen Lösungen und Leistungen zur Zukunftsfähigkeit der mittelständischen und familiär geprägten Mitglieder beizutragen. Das E/D/E übernimmt Verantwortung für Umwelt, Mitarbeiter und Gesellschaft.

Der Anspruch

Das Nachhaltigkeitszielbild des E/D/E beruht darauf, ökologische, soziale und ökonomische Nachhaltigkeit über die gesamte Wertschöpfungskette zu verbinden. Dazu hat das E/D/E auch 2024 zahlreiche Nachhaltigkeitsaktivitäten in den sechs Handlungsfeldern umgesetzt, mit denen Wirkung im Verbund erzielt wird.

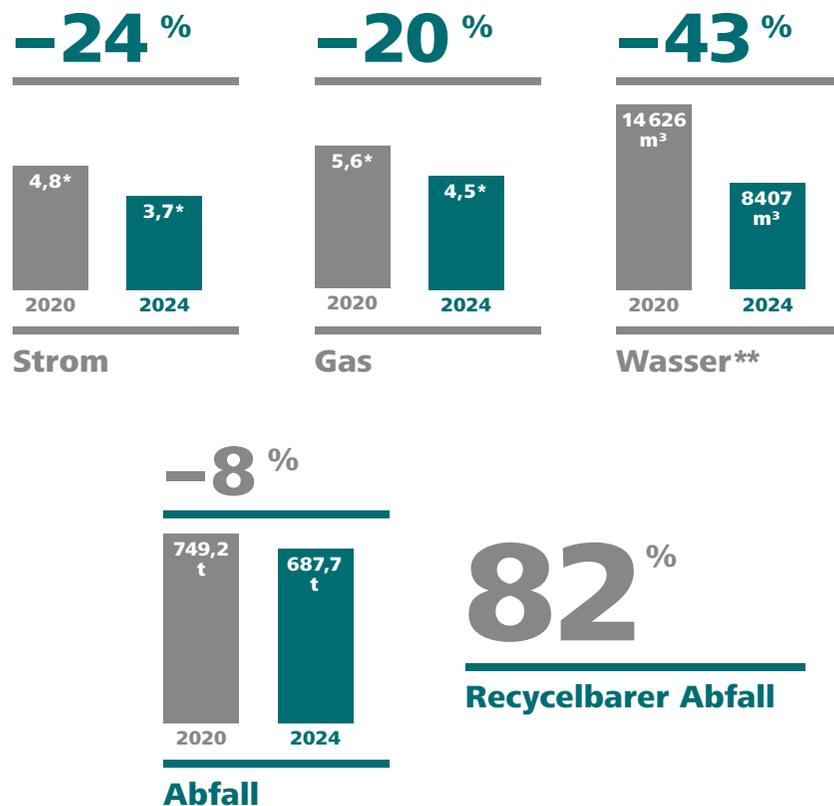
Entlastung bei regulatorischen Anforderungen

Das vergangene Jahr war durch die Vorbereitung und Umsetzung der weiter zunehmenden regulatorischen Vorgaben geprägt. Ein fundiertes Leistungsspektrum dient dazu, den Mitgliedern Lösungen anzubieten, die den Aufwand zur Erfüllung der regulatorischen Anforderungen reduzieren.

Zur Erfüllung der Vorgaben aus dem Lieferkettensorgfaltspflichten-gesetz (LkSG) bietet das E/D/E in Zusammenarbeit mit Prowave eine leistungsstarke, KI-basierte Softwarelösung an und setzt diese selbst auch ein. Zudem hat das E/D/E 2024 das Prowave-Angebot auch für nicht-LkSG-pflichtige Mitglieder ausgeweitet, von denen zunehmend von Kundenseite Compliance und Auskunftsfähigkeit zur Lieferkette erwartet wird. Ebenso handelt das E/D/E frühzeitig und proaktiv bei anstehenden Themen wie der EU-Entwaldungsverordnung (EUDR), um die Mitglieder in ihrem Tagesgeschäft zu entlasten.

Für eine effiziente Nachhaltigkeitsberichterstattung arbeitet das E/D/E mit der Online-Plattform leadity zusammen und macht diese Lösung über einen Rahmenvertrag ebenfalls seinen Mitgliedern zugänglich. So können die Partner die Anforderungen der EU-Richtlinie zur Unternehmens-Nachhaltigkeitsberichterstattung (Corporate Sustainability Reporting Directive, CSRD) auf möglichst einfache Weise erfüllen.

Positives Minus: Ressourcenschonung mit Erfolg



* Millionen Kilowattstunden

** Erhöhte Verbräuche aufgrund von Rohrbrüchen in 2020 und 2021

Wissensvermittlung und Kommunikation

Insbesondere zur gesamten Nachhaltigkeitsregulatorik pflegt das E/D/E eine enge und regelmäßige Kommunikation mit seinen Partnern und tauscht sich in verschiedenen Gremien und Netzwerken aus. Zur Wissensvermittlung initiierte es beispielsweise über die E/D/E AKADEMIE Schulungen zum LkSG. Ebenso hat das E/D/E eine feste Informationsrubrik zu aktuellen Nachhaltigkeitsthemen im PVH Magazin eingerichtet und beantwortet weitergehende Anfragen im persönlichen Austausch – ein Angebot, das Mitglieder und Partner im vergangenen Jahr nochmals verstärkt in Anspruch genommen haben.

In der internen Kommunikation ist eine eigene Nachhaltigkeitsrubrik im Intranet entstanden, die von verschiedenen Hintergrundinformationen und Tipps bis hin zu einem Nachhaltigkeitsglossar der Wissensvermittlung dient. Zudem sind bestehende Kommunikationsformate weiterentwickelt und neue etabliert worden.

Zertifizierung Gesicherte Nachhaltigkeit erhalten

Einen wichtigen Meilenstein bildete die im April 2024 erfolgte Zertifizierung mit dem Gütesiegel Gesicherte Nachhaltigkeit durch das Deutsche Institut für Nachhaltigkeit und Ökonomie (DINO). Zudem hat das E/D/E die Aktivitäten im ÖKOPROFIT-Klub 2024 fortgeführt und Kooperationen mit wichtigen Partnern wie dem MITTELSTANDSVERBUND (ZGV) und dem Zukunftskreis Nachhaltigkeit³ gepflegt und weiter ausgebaut. Vernetzung und ein steter Erfahrungsaustausch sind und bleiben für das E/D/E von zentraler Bedeutung.

Verantwortung für Natur und Umwelt

Im Bereich der ökologischen Nachhaltigkeit zählte die Installation von Photovoltaikanlagen auf einem Teil der Logistikhallen zu den zentralen Maßnahmen.

Leistungen für Mitglieder und Lieferanten

Unser Ambitionsniveau

Wir nutzen Trends und Marktanforderungen in Bezug auf Nachhaltigkeit als Hebel für Innovation, Differenzierung und Wachstum.

Abbildung: WrightStudio/stock.adobe.com

Netzwerke und Partner

Unser Ambitionsniveau

Wir fördern über unser Ökosystem Nachhaltigkeit in der Entwicklung des PVH.

Abbildung: amnaj/stock.adobe.com

Gesellschaftliche Verantwortung

Unser Ambitionsniveau

Mit Übernahme von gesellschaftlicher Verantwortung erzielen wir Wirkung in der Region, die einen Unterschied ausmacht.

Abbildung: engel.ac/stock.adobe.com



Regulatorische Anforderungen

Unser Ambitionsniveau

Für uns ist die Einhaltung von Gesetzen und regulatorischen Anforderungen selbstverständlich.

Abbildung: ARMMY PICCA/stock.adobe.com

Ökologisch nachhaltig Prozesse

Unser Ambitionsniveau

Wir richten unsere Prozesse darauf aus, den Einsatz von Ressourcen zu vermeiden, zu reduzieren sowie Materialien und Produkte zurück in den Kreislauf zu bringen.

Abbildung: Naiyana/stock.adobe.com

Verantwortung für Mitarbeiter

Unser Ambitionsniveau

Wir schaffen den Raum und optimale Voraussetzungen für Mitarbeiter, die gemeinsam etwas gestalten und erreichen möchten. Wir fördern Leistung, Entwicklung sowie Erfolg und übernehmen dabei soziale Verantwortung.

Abbildung: Dragana Gordic/stock.adobe.com

Die regenerative Stromerzeugung im E/D/E beginnt im laufenden Jahr. Ziel ist es, die Energie selbst zu nutzen und somit den CO₂-Fußabdruck weiter zu reduzieren. Ökologische Verantwortung hat das E/D/E auch 2024 wieder in Form einer Klimapatenschaft für ein Moorprojekt übernommen. Zudem haben Mitte des Jahres fünf Bienenvölker mit insgesamt rund 200 000 Bienen Einzug auf dem E/D/E Gelände gehalten.

Verantwortung für Mitarbeiter

Der Erhalt der Gesundheit und die Förderung des Wohlbefindens haben im Handlungsfeld „Verantwortung für Mitarbeiter“ einen hohen Stellenwert. Regelmäßige Gesundheitstage mit einem erweiterten Angebot zur individuellen Gesundheitsvorsorge, die Förderung der Teilnahme am Wuppertaler Schwebelbahnlauf und ein vielfältiges Betriebssportangebot tragen dazu bei. Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie fördert das E/D/E zudem über ein neues Eltern-Kind-Büro sowie durch das Kita-Angebot und verschiedene flexible Arbeitszeitmodelle.

Das Thema Nachhaltigkeit ist tief im Ausbildungskonzept verankert und nimmt ebenso eine wichtige Rolle im Onboarding-Prozess neuer Mitarbeiter ein. Sie erhalten bereits zum Start umfassende Einblicke in das Nachhaltigkeitszielbild und die Maßnahmen, um sie für das Themenspektrum zu sensibilisieren. Mit den Auszubildenden und Dualen Studenten ist das Biodiversitätsprojekt auf dem E/D/E Gelände fortgeführt und beispielsweise eine Baumpflanz-Aktion realisiert worden.

Verantwortung für die Gesellschaft

Gesellschaftliche Verantwortung nimmt das E/D/E auf vielen Ebenen und durch die Förderung verschiedenster gemeinnütziger Projekte wahr. Die E/D/E Stiftung, das E/D/E und dessen Mitarbeiter haben 2024 erneut regionale und lokale Institutionen gefördert sowie nachhaltige Projekte realisiert.

Im Rahmen der E/D/E Weihnachtswunschstern-Aktion 2024 konnten einmal mehr rund 250 Kinderwünsche aus Wuppertaler Kinder- und Jugendheimen mit Geld- oder Sachspenden erfüllt werden.

Ein großer Erfolg war ebenfalls der erste Kooperationskurs des E/D/E mit der Junior Uni Wuppertal: In einem dreitägigen Kurs gaben drei E/D/E Mitarbeiter 14 jungen Studenten spannende und umfassende Einblicke in Themen wie Nachhaltigkeit, Ressourcenschonung und Prozesskettenmanagement.



Die gemeinnützige E/D/E Stiftung hat erneut Stipendien für berufliche Weiterbildungen im ZHH-Bildungswerk bewilligt. In den vergangenen 19 Jahren wurden über 540 Stipendien genehmigt, darunter 24 im Jahr 2024. Ebenso beteiligt sich die Stiftung zusammen mit der Bergischen Universität Wuppertal bereits im neunten Jahr in Folge am Deutschlandstipendium, einem Programm des Bundesministeriums für Bildung und Forschung.

Nachhaltigkeitsschwerpunkte für 2025

Nachhaltigkeit auf den unterschiedlichsten Ebenen bleibt eine zentrale Zielsetzung im E/D/E. Deshalb werden die Themenschwerpunkte konsequent weiter vorangetrieben und im Verbund gemeinsam Aktivitäten initiiert. Insbesondere die fortschreitende Nachhaltigkeitsregulatorik sowie der damit verbundene regulatorische Aufwand werden auch im laufenden Jahr viele Ressourcen binden, nicht nur hinsichtlich der CSRD-Berichterstattung. Die Intention bleibt dabei unverändert, die Partner bei der Bewältigung des Bürokratieaufwandes bestmöglich zu entlasten.



Die Installation der Photovoltaikanlage zählt zu den zentralen Nachhaltigkeitsmaßnahmen 2024.

Impressum

Herausgeber, Redaktion, Konzeption, Layout, Satz

Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH
Geschäftsbereich Marketing
EDE Platz 1, 42389 Wuppertal

Bildnachweis

E/D/E

Sonstige Urheber entsprechend gekennzeichnet



Einkaufsbüro
Deutscher
Eisenhändler GmbH

Hausadresse:
EDE Platz 1
42389 Wuppertal

Postadresse:
42387 Wuppertal

www.ede.de