



Das HANDWERKSTADT Konzept

> 100 Standorte

www.handwerkstadt.de

Profil Konzeptpartner:

- Handwerker Abholshop
- Regional und überregional arbeitender Fachhandel
- Schwerpunkt: Breite, zielgruppenorientierte Sortimente und ergänzende Dienstleistungen
- Versorgung von Handwerk, Kommune und Industrie
- Vertriebskanäle: Außendienst, Online, Stationär

Endkunden-Zielgruppen:

- Metallverarbeitendes Handwerk
- Sanitärhandwerk
- Industrie
- Holzverarbeitendes Handwerk
- Facility Management
- Baunahe Gewerke
- Kommunen

Ziel des Vertriebskonzepts:

Stärkung und Ausbau der Marktbearbeitung, sowie Erzielung gemeinsamer Synergien durch zielgruppenorientierte und bedarfsgerechte Sortimente.

Ihre Vorteile:



Sortiments-/Lieferantenauswahl orientiert sich am Bedarf der jeweiligen Zielgruppen



Spannverbesserung und Ertragssteigerung



Nutzung zentraler Logistikleistungen



Kostendegression durch Lagerreduzierung



Bündelung von zielgerichteten Marketingmaßnahmen



Erprobte Warenpräsentation



Zentrale Stammdatenversorgung



Verschlanung von Prozessabläufen – mehr Freiräume für Vertriebsaktivitäten



Klare Differenzierung zum Wettbewerb – „Markenzeichen“



Kein „Einheitskonzept“, regionale Besonderheiten werden berücksichtigt



Innovationsplattform für Lieferant und Handel

Ihre Ansprechpartner:

Sie haben Interesse an unserem Vertriebskonzept und wollen weitere Informationen zu unseren Services? Wir beraten Sie gerne weiter und freuen uns auf Ihre Nachricht!



Fred Ströter
Geschäftsbereichsleiter
PVH-Systeme
Telefon +49 202 6096-920
fred.stroeter@ede.de



Clemens Schorror
Bereichsleiter PVH-Systeme
Telefon +49 202 6096-692
clemens.schorror@ede.de



Martin Heringhaus
Vertriebsleiter PVH-Systeme
Telefon +49 202 6096-692
martin.heringhaus@ede.de



**Einkaufsbüro
Deutscher
Eisenhändler GmbH**

Hausadresse:
EDE Platz 1
42389 Wuppertal

Postadresse:
42387 Wuppertal

www.ede.de

Unser Konzept für die Zielgruppe Handwerk

Schwerpunkt:
Fachhandel für Handwerk, Industrie und Kommune



Wir sind Ihr Partner für erfolgreiches Handeln

Das E/D/E bietet Fachhändlern in ganz Europa Vorteile im Beschaffungsmanagement und in der eigenen regionalen Marktbearbeitung.

Zahlreiche professionelle Dienstleistungen helfen jedem Mitglied dabei dem Druck des Marktes zu begegnen und langfristig erfolgreich zu arbeiten.

E/D/E Mitglieder 2017: **1214**

Nutzen Sie Europas stärkstes Fachhandels-Netzwerk für die Leistungsfähigkeit Ihres Unternehmens!

Ausschüttung 2017 an E/D/E Mitglieder: **160** Mio. €

Attraktive Einkaufspreise und Bonifikationen

Spezielles Leistungsangebot der ETRIS BANK (hundertprozentige E/D/E Tochter): Delkreder-Haftung, Bilanzanalyse, Beratung, Finanzierung von Expansionsmaßnahmen etc.



Modernes Logistik-Center in Wuppertal



Professionelle, ertragsstarke Handelsmarken



Zahlreiche IT-Dienstleistungen zur Optimierung Ihrer Geschäftsprozesse

Flexibel konfigurierbares Onlineshop-System



Branchenführendes Produktdatenmanagement



Kommunikationsplattformen für intensiven Know-how-Transfer: Branchentreffs, Marktplätze, Werkzeug-Foren

Umfangreiches Weiterbildungsangebot speziell für den PVH durch die E/D/E AKADEMIE

Entwicklung des E/D/E Handelsvolumens (in Mio. €)



Leistungsstärke durch intensive Zusammenarbeit

In zahlreichen Meetings erarbeiten Vertreter der Konzeptpartner und die Spezialisten des E/D/E zahlreiche Mehrwerte für die Gruppe und sorgen so für eine höchst marktgerechte und individualisierbare Systemleistung.



- Marktbeobachtung und -analyse
- Strategieentwicklung
- Zielgruppenspezifische Sortimentsarbeit
- Marketingkonzepte
- Entwicklung gemeinsamer Aktivitäten
- Dienstleistungskonzepte für Mitglieder und deren Endkunden

Starker Mix aus Hersteller- und Handelsmarken

Zielgruppengerichtete Sortimente für den konkreten Bedarf des Handwerks, unterstützt durch Handelsmarken.

Im Werkzeugbereich ist FORUM die HANDWERKSTADT Handelsmarke für professionelle Anwender in Industrie und Handwerk. FORTIS ergänzt das Sortiment im Bereich Arbeitsschutz. Die Handelsmarken E-COLL im Chemisch-Technischen Bereich und E-NORMpro in der Befestigungstechnik runden das Handelsmarkensortiment ab.

Zusammenarbeit mit marktführenden Herstellern

Gemeinsam mit Mitgliedervertretern erarbeitet das E/D/E Sortimente, mit denen Sie Ihren regionalen Markt bearbeiten können.

Wir setzen auf bewährte Qualität bekannter Marken mit großer Nachfrage:

- Über 100 Lieferanten-Vereinbarungen für HANDWERKSTADT Partner
- Attraktive Konditionen
- Zielgruppengerechte Sortimentsbausteine

Handelsmarken sichern Ihren Erfolg

- Differenzierung vom regionalen Wettbewerb
- Regionale Exklusivität
- Attraktive Spannen für Sie
- Verfügbarkeit ab eLC Logistik-Center

Eine kleine Auswahl unserer Herstellermarken



Zielgruppensortimente

- Zielgruppenspezifische Kataloge**
 - Ideales Verkaufsargument für Ihren Außendienst
 - Bis zu 32 000 Artikel, je nach Version



Die HANDWERKSTADT Leistungsortimente

- | | | |
|------------------|---------------------|---|
| Handwerkzeug | Betriebseinrichtung | Maschinen |
| Messtechnik | Werkstattmaterial | Spezialisierungsortimente (holz-/metallverarbeitendes Handwerk) |
| Maschinenzubehör | Befestigungstechnik | |
| Arbeitsschutz | Elektrowerkzeuge | |

Regelmäßige Marketing-Aktionen

- Auf Zielgruppensortimente zugeschnittene Werbeaktionen
- Einbeziehung von Herstellerneuheiten und Handelsmarken
- Aufbereitung onlinefähiger Daten

E-Commerce



Multishop – Das E/D/E Onlineshop-System für den PVH

- Mehr als 350 Multishops online
- Modern und extrem leistungsfähig
- Perfekt dem Bedarf unserer Branchen angepasst
- Flexibel an Ihre Bedürfnisse anpassbar
- Professionelles Support-Team mit 12 Beratern, Hotline für maximale Erreichbarkeit
- WWS/ERP: Alle führenden Systeme können angebunden werden

Datenservices

- Stamm- und Marketingdaten z. B. für eigene Online-Shops oder Procurement-Systeme
- Spezielle Datenformate für Projekte mit Großkunden



Webaufritt: www.handwerkstadt.de

Unterstützende Vertriebsleistungen

Außendienst

- Regelmäßige Betreuung der Konzeptpartner vor Ort
- Beratung und Aktualisierung der Sortimentsbausteine
- Einrichtungs- und Layoutplanung (Koordination, Durchführung und Erfolgskontrolle)

Ihr Vorteil: Ein klarer und eindeutiger Ansprechpartner, der die Bearbeitung Ihrer Themen zentral steuert und nachhält.

Sortiment und Verkaufsraumplanung

- Analyse des Ist-Zustands
- Planung der zukünftigen Ausrichtung des Verkaufsraumes
- Unterstützung bei der Umsetzung
- Anschließende Kosten-/Nutzenanalyse

Ihr Vorteil: Umfassende Betreuung durch ein erfahrenes Spezialistenteam, welches bereits über 250 Verkaufsraumplanungen erfolgreich durchgeführt hat.



Marktplatz

- Enger Dialog zwischen Ihrer Vertriebsmannschaft und den Vertragslieferanten
- Produktpräsentation der strategischen Vertragslieferanten und Innovationstreiber
- Sonderkonditionen im Rahmen des Marktplatzes

Ihr Vorteil: Informationsaustausch rund um die Neuheiten der Konzeptlieferanten. Neben exklusiven Marktplatzkonditionen werden geschäftliche Kontakte geknüpft und vertieft.

Weiterbildung

- Regionale Produktschulungen unterschiedlicher Vertragslieferanten
- Weiterbildungsseminare für Innen-, Außendienst sowie Thekenmitarbeiter
- Katalogschulungen
- Profitage zur Vermittlung von Produktwissen verschiedener Fachbereiche und zur Steigerung der individuellen Beratungskompetenz.

Ihr Vorteil: Qualifizierter Wissensaufbau durch Experten der Branche, sowie stetiger Austausch und Verbesserung der Zusammenarbeit von Innendienst- und Außendienst-Mitarbeitern.



Leistungsfähiges Zentrallager mit über 100 000 Produkten

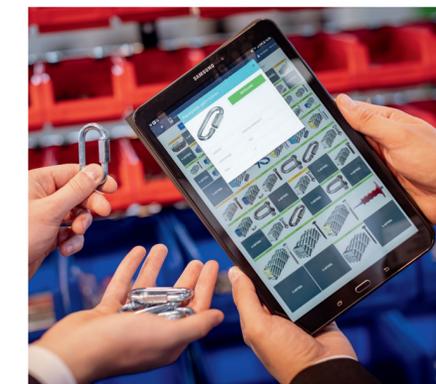
Im eLC Logistik-Center in Wuppertal sorgen rund 400 Mitarbeiter mit modernster Technik dafür, dass Sie und Ihre Kunden schnell und zuverlässig beliefert werden.

- 24-Stunden-Lieferservice
- Direktbelieferung der Kunden in Ihrem Namen
- Zahlreiche Versandoptionen (z. B. Express oder Baustellenbelieferung)
- Rund 25 000 Positionen pro Arbeitstag
- Automatisches Kleinteilelager
- Über 170 000 Lagerplätze
- Über 6 000 Pakete täglich
- Über 300 Speditionslieferungen täglich
- Versand in 31 europäische Länder



Unsere Versorgungskonzepte für Industrie und Handwerk

Mit einem Experten-Team unterstützt das E/D/E die HANDWERKSTADT Partner bei der Implementierung von Materialwirtschaft-Systemen bei Großkunden. Die Systeme sind flexibel skalierbar und für Industrieunternehmen und Handwerksbetriebe anpassbar. Unsere Warenfachleute, Procurement-Profis und Logistik-Planer entwickeln Versorgungskonzepte, die wirtschaftlich und verlässlich funktionieren:



- Projektbegleitung in allen Realisierungsphasen
- Individuelle Anpassung technischer Systemlösungen
- Automatisierung von Prozessen
- Transparenz im Materialfluss
- Reduzierung der Materialbestände
- Verkürzung von Versorgungswegen
- Datenmanagement und Statistik