



Ergebnisse auf hohem Niveau

GESCHÄFTSBERICHT 2011



Inhaltsverzeichnis

4 Meilensteine 2011

BERICHTE

6 Bericht des Beiratsvorsitzenden

9 Bericht der Geschäftsführung

GESCHÄFTSBEREICHE

Berichte aus den Geschäftsbereichen

24 PVH-Geschäftsbereich I

30 PVH-Geschäftsbereich III

34 PVH-Geschäftsbereich II

42 PVH-Geschäftsbereich Union Stahl-Handel

45 PVH-Geschäftsbereich Haustechnik

52 Geschäftsbereich Strategische Mitgliederentwicklung/Systeme

57 Geschäftsbereich Europa

62 Geschäftsbereich Marketing, Dienstleistungen

64 Geschäftsbereich Finanzen

68 Geschäftsbereich Personal

70 Geschäftsbereich Organisation/IT

72 Geschäftsbereich eBusiness

76 Geschäftsbereich Logistik

SERVICE

74 Zentralbereich Services

ZEUS

80 ZEUS

VERANTWORTUNG

82 Gesellschaftliche Verantwortung

KONZERNABSCHLUSS

88 Konzernabschluss zum 31. Dezember 2011

Milestone

CHALLENGE 2012 

6.000.000.000 €

aliter ac alii

Challenge 2012 im Schlussspurt

Steht seit 2005 fest verankert in der
Empfangshalle der E/D/E Zentrale

Meilensteine 2011

FIRST CLASS Service 48 eingeführt

Mit dem „FIRST CLASS Service 48“ legt das E/D/E jetzt ein besonderes Augenmerk darauf, jederzeit eine hohe Servicequalität zu gewährleisten. Dafür wurden alle Prozesse und Schnittstellen analysiert und optimiert.

Erster Nachhaltigkeitsbericht vorgelegt

Einmal mehr Vorreiter in der Branche ist das E/D/E mit seinem Nachhaltigkeitsbericht. Er zeigt, dass der wirtschaftliche Erfolg des Unternehmens schon immer eng mit Verantwortung und Nachhaltigkeit verknüpft ist.

E/D/E Betriebsvergleich etabliert

Ein Alleinstellungsmerkmal des E/D/E ist der Service des Betriebsvergleichs. Mehr als 400 Handelshäuser nutzen bereits das Angebot an professionellen Analysen und lassen sich im Vergleich zur jeweiligen Branche bewerten.

Logistikleistungen optimiert

Erweiterte Versandkapazitäten sowie optimierte Abläufe haben die Logistikleistungen entscheidend verbessert. Die schnelle, zuverlässige und wirtschaftliche Logistik für unsere Fachhändler ist und bleibt ein Leistungsmerkmal des E/D/E.

ETRIS BANK gegründet

Mit der ETRIS BANK hat das E/D/E seinen Finanzbereich weiterentwickelt. Mitglieder und Lieferanten profitieren von vielen neuen Möglichkeiten der Unternehmerbank, die auf den spezifischen Bedarf der Branche ausgerichtet sind.

Start der EDE International AG

Alle internationalen Aktivitäten der E/D/E Gruppe steuert jetzt die EDE International AG. Als tragende Säule der Wachstumsstrategie für die nächsten Jahre fokussiert sie sich auf die internationale Expansion.

Umsatzrekord erreicht

Am 12. Dezember 2011 um 13.03 Uhr war es so weit: Das E/D/E hat erstmals in der Firmengeschichte die Umsatzgrenze von 5 Milliarden Euro überschritten. Mit allem Engagement wird der Wachstumskurs fortgeführt.

Beiratsvorsitzender
Dr. Eugen Trautwein



Ein erfreuliches Wachstum, doch Unsicherheiten bleiben

Wohin steuert die Wirtschaft? Diese Frage beschäftigt schon seit Längerem Experten aus Wissenschaft, Politik und Praxis. Die Liquiditäts-Probleme in den Schuldenstaaten und auf den Finanzmärkten bestimmen zwar die öffentliche Debatte. Doch die auch im Jahr 2011 positive Entwicklung der deutschen Wirtschaft bildet dazu einen erfreulichen Kontrast, und die dargestellten Untergangsszenarien erweisen sich – bislang jedenfalls – als deutlich überzeichnet.

Allerdings ist nicht zu übersehen, dass hinter der Schuldenkrise in der Eurozone mehr und mehr eine Struktur- und Leistungskrise der Währungsunion offenbar wird. Der notwendige Glättungsprozess der Ungleichgewichte zwischen den Partnerstaaten wie etwa bei der Wirtschafts- und Fiskalpolitik, bei den Haftungs- und Transferverpflichtungen, bei Eurobonds und Rettungsschirmen wird die deutsche Wirtschaftskraft noch viele Jahre und Jahrzehnte in starkem Umfang in Anspruch nehmen. Unsicherheiten bleiben.

Vor diesem Hintergrund ist die Rolle des Mittelstands als stabilisierende Stütze der deutschen Wirtschaft kaum zu überschätzen. Seine Widerstandsfähigkeit hat sich gerade in den letzten Krisenjahren 2008/2009 als besonders stabilisierend erwiesen. Der Mittelstand hat seine Abhängigkeit vom Kapitalmarkt und von Banken reduziert. Er hat seine gute Ertragslage zu einer stetig steigenden Eigenkapitalquote genutzt.

Dies trifft im Besonderen auch auf das E/D/E und seine Mitglieder zu. Unser Unternehmen hat mit einem Umsatzwachstum von fast 13 Prozent das geplante Ziel und zugleich auch die Schwelle von 5 Milliarden Euro übertroffen. Das erfreuliche Wachstum wurde aus Eigenmitteln finanziert. Mehr als 90 Prozent des Jahresüberschusses wurden dem Eigenkapital zugeführt. 2011 war ein wirtschaftlich sehr erfolgreiches Jahr für das E/D/E, das seine wirtschaftliche Stabilität weiter festigen konnte.

Strategisch hat das E/D/E wichtige Wegmarken erreicht. Die Herausforderungen in der Logistik haben wir gemeinsam gemeistert, und unsere im Jahr 2011 begonnene Personal- und Service-Offensive zeigt bereits positive Wirkungen. Wir werden weiter daran arbeiten, die operative Exzellenz zu verfeinern und auszuweiten. In diesen Zusammenhang der strategischen Weichenstellung fällt die Gründung unseres Tochterunternehmens ETRIS BANK, das dem E/D/E und seinen Partnern viele neue Möglichkeiten eröffnet, wie zum Beispiel die Teilnahme an den EZB 3-Jahres-Tendern für europäische Banken. Um die Expansion in Europa weiterhin erfolgreich voranzutreiben, entstand außerdem die Tochtergesellschaft EDE International AG.

Noch etwas hat aus unserer Sicht das Jahr 2011 geprägt: das 80-jährige Bestehen des E/D/E. Zu diesem Anlass haben viele Mitarbeiter gratuliert, die dem Unternehmen bereits seit langer Zeit nicht mehr angehören. Was als Notiz am Rande erscheinen mag, hat mich persönlich sehr gefreut. Denn ein partnerschaftliches Miteinander zwischen Mitarbeitern und der Unternehmensleitung, eine Verbundenheit zum E/D/E, wie sie in einem solchen Vorgang zum Ausdruck kommt, zählt zu den Grundpfeilern unserer Philosophie, die eben nicht auf den kurzfristigen Profit anonymer Shareholder abzielt. Dies haben wir im Übrigen in unserem 2011 erstmals veröffentlichten Nachhaltigkeitsbericht deutlich gemacht. In diesem Sinne danke ich unseren Mitarbeitern für eine erneut außergewöhnliche Leistung im Jahr 2011. Sie alle haben mit viel Einsatz, Kreativität und Wissen zum herausragenden Ergebnis des E/D/E beigetragen.

Auch der Unternehmensleitung ist an dieser Stelle ausdrücklich zu danken. In den zurückliegenden Monaten sind Klaus Strietzel und Dr. Christoph Grote in die Geschäftsführung eingetreten. Ersterer von außen mit jahrzehntelanger Handels- und Führungskompetenz. Letzterer mit 15-jähriger E/D/E Expertise und Verantwortung. Unter der Führung von Hans-Jürgen Adorf und mit Dr. Andreas Trautwein ist die Geschäftsführung bestens aufgestellt, um die strategischen und operativen Herausforderungen eines wachsenden Unternehmens meistern zu können.

Bereits jetzt ist absehbar, dass die Wachstumsstrategie „Challenge 2012“ zum Ende dieses Jahres erfolgreich abgeschlossen werden wird. Das Erreichen der vor 8 Jahren „in Stein gemeißelten“ Umsatzziele ist das eine. Die interne Vernetzung mit unseren Mitgliedern, deren Mitwirkungsintensität bei der Erarbeitung und Umsetzung von Konzepten, das qualitative Zusammenspiel von Zentralität und Regionalität sowie das gewachsene wechselseitige Vertrauen sind ein nicht minder wichtiger Fortschritt.

Mit „Challenge 2020“ ist die Unternehmensleitung in die Zukunftsdiskussion eingetreten. Die hier festzulegenden Eckwerte basieren konsequent auf dem Erreichten. Wir setzen auf die erwiesenermaßen beachtliche Leistungskraft und unternehmerische

Verantwortung unserer Mitglieder. Wir vertrauen auf das Potenzial eines horizontalen Verbundes mittelständischer Strukturen. Wir entwickeln gemeinsam systemische Synergien, die den ganzheitlichen Markenanspruch unserer regionalen Handelshäuser fördern. Wir verfolgen vorbehaltlos eine Kultur der Selbstständigkeit und Unabhängigkeit unserer Mitglieder. Und schließlich bleibt fester Bestandteil auch von „Challenge 2020“ unser in 80 Jahren gewachsenes Bewusstsein, dass der Wissens- und Erfahrungstransfer zwischen Mitgliedern und Zentrale das Kernkapital einer Verbundgruppe ist. Hier liegen die eigentlichen Chancen für innovatives und profitables Wachstum in der Zukunft.

Ein besonderer Dank gilt den Mitgliedern unseres Partner-Beirates. Die gemeinsame Beratung und das vertrauensvolle Miteinander sind ein wichtiger Faktor für den Erfolg des E/D/E.

Abschließend ist die Frage, wohin sich die deutsche und die internationale Wirtschaft entwickeln werden, nur sehr schwer einzuschätzen. Das E/D/E erwartet mit rund 5 Prozent für dieses Jahr ein durchaus herausforderndes Wachstum auf solidem Niveau. Die ersten Ergebnisse aus 2012 bestätigen diese Vorabeeschätzung und liegen sogar über Plan. Es gibt also gute Gründe, mit Zuversicht in die Zukunft zu schauen.



Dr. Eugen Trautwein



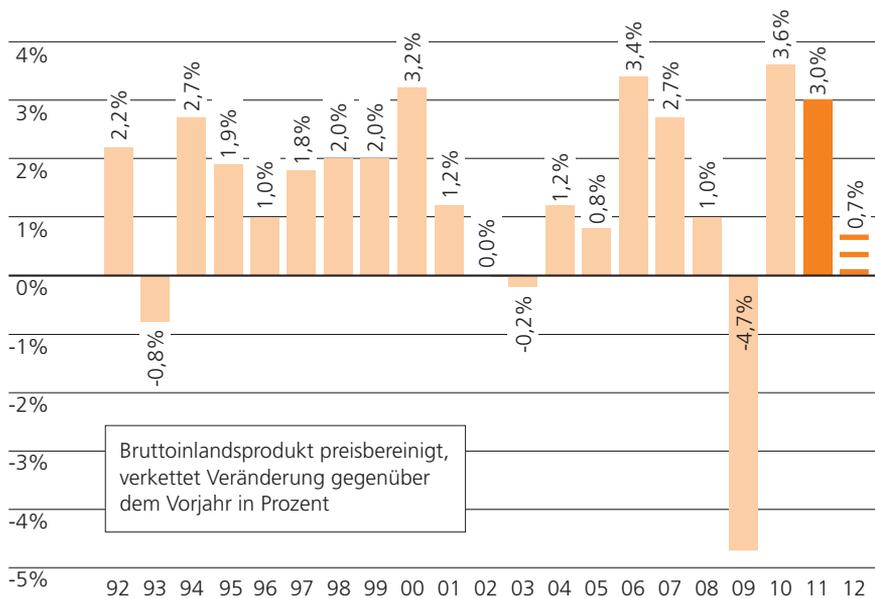
E/D/E Geschäftsführung (von links):
Dr. Andreas Trautwein,
Hans-Jürgen Adorf (Vorsitzender),
Klaus Strietzel,
Dr. Christoph Grote

Bericht der Geschäftsführung: Fortsetzung der exzellenten Werte aus dem Vorjahr

Entgegen den Erwartungen hat sich der überraschend positive Trend der deutschen Wirtschaft aus dem Vorjahr auch im Jahr 2011 unverändert fortgesetzt.

Nach einem Wirtschaftswachstum von 3,6 Prozent (BIP) in 2010 konnte im abgelaufenen Jahr nochmals ein Wachstum von 3,0 Prozent realisiert werden. Damit positioniert sich die deutsche Wirtschaft eindrucksvoll als Konjunkturlokomotive in Europa.

Der unerwartete „XXL“-Aufschwung aus 2010 setzt sich 2011 fort



© Statistisches Bundesamt 2011

Günstige Rahmenbedingungen für die Branche

Die Situation 2011 in der Branche

Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen waren für die Branche günstig. Insbesondere die ersten Monate des Jahres waren von starker Wachstumsdynamik in allen wesentlichen Branchensparten geprägt. Der Markt entwickelte sich je nach Kundenzielgruppen in Wachstumsraten zwischen 4 Prozent bis 7 Prozent.

Die Metall verarbeitende Industrie, der Maschinen- und Anlagenbau, der Automobilsektor, die Chemieindustrie waren allesamt gut ausgelastet. Der Auslastungsgrad der Produktionskapazitäten lag auch 2011 trotz kurzfristiger Schwächephasen in der zweiten Jahreshälfte oberhalb des langfristigen Durchschnitts.

Die Bauindustrie und das Bauhandwerk profitierten von erheblichem Erneuerungsbedarf und Investitionen in energieeffiziente Projekte. Hinzu kam eine spürbare Verbesserung der privaten Baunachfrage.

Beim Handwerk als wesentliche Kundenzielgruppe der Branche war die Beschäftigungslage in sämtlichen Gewerken bis zum Jahresende außerordentlich gut, mit teilweise noch wachsenden Auftragsbeständen.

Wachstum durch hohe Nachfrage der Industrie und des Handwerks

Folglich konnten vor allem die Händler in den Segmenten Werkzeuge, Maschinen, Betriebseinrichtungen, Arbeitsschutz und Technischer Handel durch eine hohe Nachfrage der Industrie nochmals im zweistelligen Bereich wachsen.

Aber auch die Nachfrage aus dem Handwerk sorgte für Marktwachstum zwischen 5 und 10 Prozent, vor allem beim Innenausbau mit Haustechnik, Bauelementen und Beschlägen und Befestigungstechnik.

Fazit: Die wirtschaftliche Lage in der Branche war für das gesamte Jahr erfreulich. Auch unter Berücksichtigung einer etwas gedämpften Entwicklung im letzten Quartal stehen auch für die ersten Monate des Jahres 2012 alle Ampeln auf Grün.

E/D/E Entwicklung 2011

Erneut zweistelliges Umsatzwachstum – erstmals über 5 Milliarden Euro

Die fulminante Umsatzentwicklung des vergangenen Jahres mit zweistelligen Wachstumsraten (plus 13,3 Prozent) hat sich im Jahr 2011 ohne Unterbrechung fortgesetzt.

Der Gesamtumsatz konnte nochmals um 12,7 Prozent beziehungsweise um 588 Millionen Euro auf 5,204 Milliarden Euro gesteigert werden. Damit wurde erstmals die Marke von 5 Milliarden Euro überschritten.

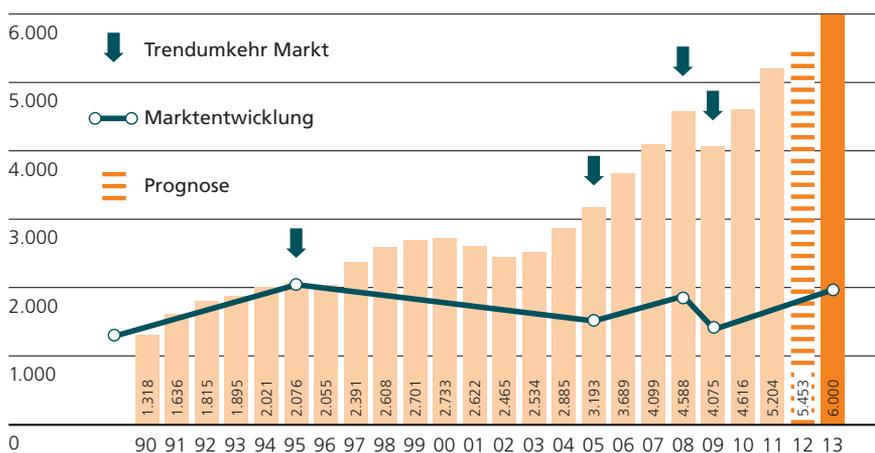
Ermöglicht wurde dies durch ein extrem starkes erstes Quartal mit einem Wachstum von 23,8 Prozent auf nahezu 1,3 Milliarden Euro Gesamtumsatz. Damit wurde die Basis für den Gesamterfolg gelegt. Die Quartale 2 und 3 erreichten Wachstumsraten von 13,0 Prozent beziehungsweise 11,7 Prozent und lagen in einer Größenordnung von 1,3 Milliarden Euro beziehungsweise knapp 1,4 Milliarden Euro (neuer Höchstwert für ein Quartal). Selbst das Schlussquartal 2011 erreichte mit 1,2 Milliarden Euro Gesamtumsatz noch ein Wachstum von 4,0 Prozent.

Extrem starkes Wachstum
im ersten Quartal

Wie bereits im Jahr 2010 konnten alle Hauptwarenbereiche auch im Jahr 2011 zulegen. Spitzenreiter mit einem Zuwachs von 32,3 Prozent war der Stahlsektor, gefolgt von den industrieorientierten Segmenten Arbeitsschutz, Technischer Handel (plus 15 Prozent) sowie Werkzeuge und Maschinen (plus 13,2 Prozent). Diese Entwicklung ist nahezu deckungsgleich mit den Trends des Vorjahres.

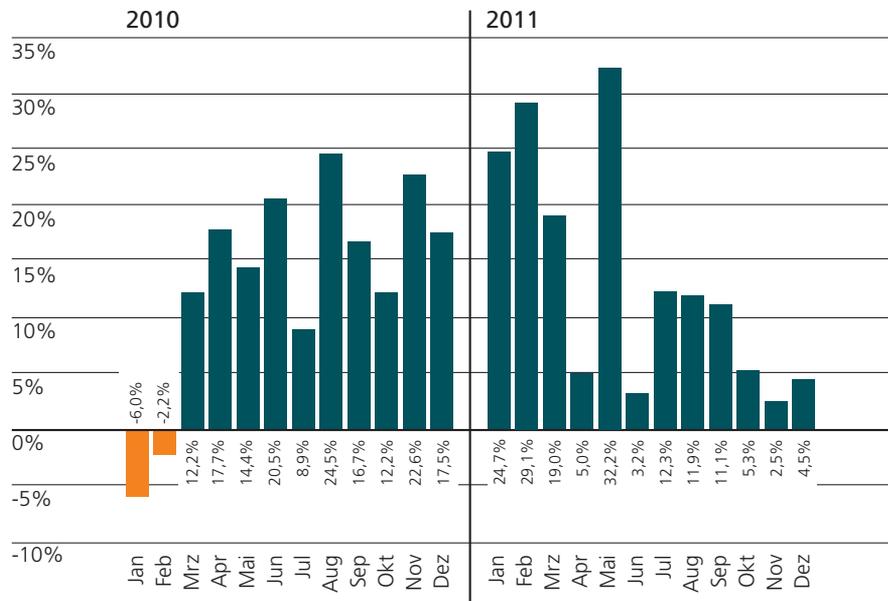
CHALLENGE 2012 – Abkopplung vom Markt

in Mio. €



Entwicklung der einzelnen Monatswerte 2011

Wenngleich auf den ersten Blick eine tendenzielle Abschwächung der Zuwachsraten erkennbar wird, so liegt das absolute Niveau der Monatswerte bis zum Jahresende oberhalb aller Höchstwerte aus dem bisherigen Spitzenjahr 2008.



Entwicklung Inlandsmarkt und Europa 2011

Die wirtschaftliche Entwicklung in den europäischen Ländern außerhalb Deutschlands bleibt nach wie vor schwierig. Dies gilt nicht nur für Osteuropa, sondern gleichermaßen für West-, Süd- und Nordeuropa. Erste Stabilisierungstendenzen sind in einigen Ländern sichtbar, von dem Wachstumsniveau in Deutschland ist man nach wie vor weit entfernt.

Dennoch konnte unsere eigene Entwicklung in Europa positiv gestaltet werden, sowohl im Lagergeschäft als auch bei der Zentralregulierung. Neue bedeutende europäische Mitglieder und Vertragslieferanten haben den Wachstumskurs beflügelt, sodass die Planwerte deutlich überschritten wurden.

Entwicklung Europa in Prozent

Geschäftsart	Ist 2009	Ist 2010	Ist 2011	Plan 2011
Europa Lagergeschäft	-21,0	+20,3	+12,9	+5,0
Europa Zentralregulierung/ Reihengeschäft	-10,6	+12,9	+15,8	+5,0
Europa gesamt	-11,2	+13,1	+15,7	+5,0

Der in Europa erreichte Gesamtumsatz liegt exakt bei 599 Millionen Euro, für 2012 wird weiteres Wachstum auf knapp 640 Millionen Euro erwartet.

Mit einem Anteil von 88,5 Prozent bleibt der Inlandsmarkt nach wie vor die treibende Kraft für die überaus rasante Entwicklung des E/D/E. Sowohl in der Zentralregulierung als auch im Lagergeschäft waren mit plus 5,6 Prozent beziehungsweise plus 10,2 Prozent ordentliche Wachstumsraten geplant. Während im Lagergeschäft mit einem Wachstum von 8,3 Prozent die Zielwerte leicht unterschritten wurden, konnte in der Zentralregulierung mit einem Plus von 11,9 Prozent die Erwartung mehr als doppelt so hoch übertroffen werden.

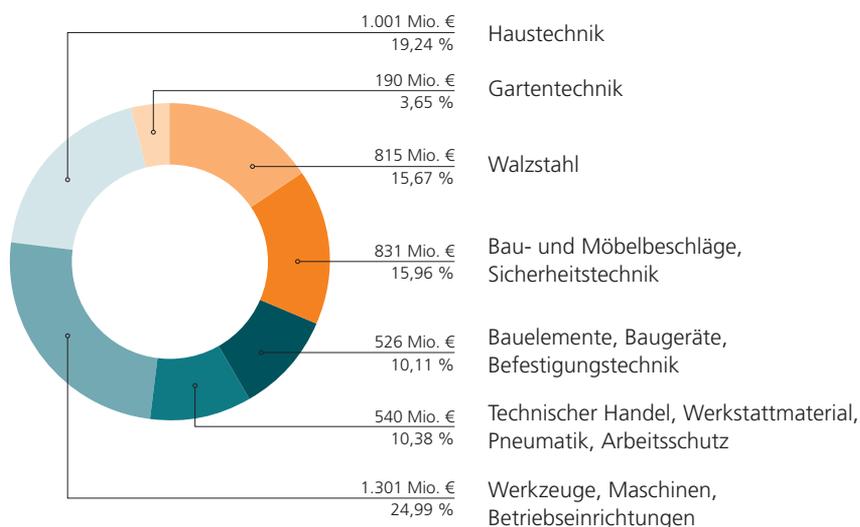
**Inlandsmarkt bleibt
treibende Kraft**

Entwicklung Inland in Prozent

Geschäftsart	Ist 2009	Ist 2010	Ist 2011	Plan 2011
Inland Lagergeschäft	-9,5	+6,7	+8,3	+10,2
Inland Zentralregulierung/ Reihengeschäft	-11,2	+13,6	+11,9	+5,6
Inland gesamt	-11,2	+13,3	+12,4	+5,7

Umsatzanteile der Fachbereiche 2011

E/D/E per 31.12.2011 (5.204 Millionen Euro), Gesamtentwicklung: +12,7 Prozent
Umsatz Fachbereiche



Alle PVH-Fachbereiche verzeichnen seit dem Jahr 2011 Umsatzgrößen von jeweils mehr als 500 Millionen Euro.

Starke Fachbereiche im E/D/E

Mit einem Anteil von 25 Prozent bleibt traditionell der Fachbereich Werkzeuge, Maschinen, Betriebseinrichtungen der stärkste Sektor im E/D/E. Zweitstärkster Bereich mit knapp 20 Prozent Anteil beziehungsweise 1,0 Milliarden Euro Umsatz ist inzwischen der Fachbereich Haustechnik mit den Mitgliedergruppen WUPPER-RING, VGH und mah. Mit jeweils rund 16 Prozent beziehungsweise über 800 Millionen Euro Umsatz folgen die Fachbereiche Stahl sowie Beschläge.

Abgerundet wird die stabile Verteilung mit den beiden Warenbereichen Technischer Handel, Arbeitsschutz sowie Bauelemente, Baugeräte und Befestigungstechnik, die jeweils gut 10 Prozent Anteil beziehungsweise gut 500 Millionen Umsatzanteil halten.

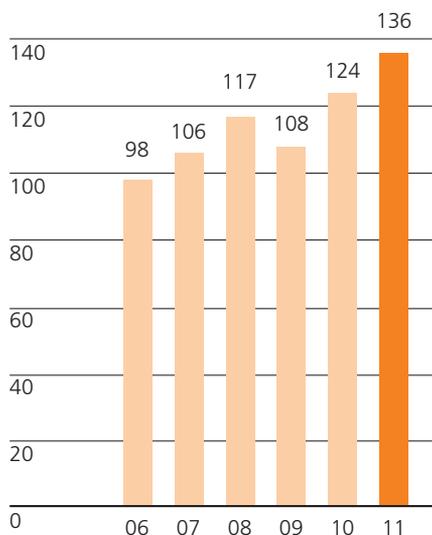
Rückvergütungen 2011

Die Rückvergütungen für die Mitglieder konnten nach 2010 auch im Jahr 2011 nochmals überproportional gesteigert werden. Hier wirkt sich die Konzentration auf die jeweiligen Schwerpunktlieferanten in den einzelnen Vertriebskonzepten spürbar aus.

Die Höhe der Rückvergütungen hat inzwischen einen erheblichen Einfluss auf die Unternehmensergebnisse der Mitglieder. Zur Stärkung der Liquiditätssituation erhalten die mehr als 400 Rating-Mitglieder bereits quartalsweise erhebliche Ausschüttungen. Der Umsatzanteil dieser Mitglieder und damit der Anteil an den unterjährig Rückvergütungen wächst jährlich und liegt bereits deutlich im oberen Drittel der Gesamtwerte.

Pro Quartal erhebliche Ausschüttungen

Ausschüttungen an die Mitglieder in Millionen Euro



Kosten- und Ertragssituation 2011

Der zweistellige überplanmäßige Umsatzanstieg führte zu ebenfalls überplanmäßigen Roherträgen. Nachdem etwa 1 Drittel des Wachstums auf das margenschwache Stahlgeschäft entfällt, 2 Drittel des Wachstums hingegen in den anderen Warenbereichen erzielt wurden, ergibt sich bei den Roherträgen eine Steigerung um 13,9 Millionen Euro beziehungsweise um 12 Prozent auf 129,5 Millionen Euro.

Kostenziele bei Transport und Verpackung erreicht

Die Kostensituation 2011 war geprägt durch die überplanmäßigen Umsatzzuwächse einerseits und die noch nicht in vollem Umfange realisierten Kostenreduzierungen im Logistikbereich andererseits. Die im Frühjahr gestartete Umstellung der Tourenbelieferung auf Stückgutabwicklung konnte erst gegen Jahresende abgeschlossen werden. Der vorgesehene deutliche Kostenabbau im Jahr 2011 für Fremdpersonal in der Logistik konnte nur zu 50 Prozent realisiert werden, während die Kostenziele bei Transport und Verpackung erreicht wurden.

Noch unbesetzte Planstellen

Bei den Personalkosten (ohne Fremdpersonal) ist das Unternehmen aufgrund noch unbesetzter genehmigter Planstellen mit 42,1 Millionen Euro gut 1 Million Euro unterhalb der Planwerte geblieben. Es ist das erklärte Ziel, im laufenden Jahr 2012 diese Positionen zu besetzen.

Die Anzahl der Mitarbeiter liegt per ultimo 2011 bei 824 (+55) Mitarbeitern, die Planzahl 2012 von 885 Mitarbeitern sieht bei Besetzung aller Planstellen nochmals einen Zuwachs um 61 Mitarbeiter vor.

Beim sonstigen betrieblichen Aufwand (Sachaufwand, Rechtsberatung, CHALLENGE-Projekte) musste ebenfalls eine ungeplante Steigerung um rund 4 Millionen Euro verarbeitet werden.

Alles in allem ergab sich statt der geplanten Kostenstagnation für 2011 auf einem Niveau von 86,5 Millionen Euro eine nochmalige Kostensteigerung von 6,1 Millionen Euro beziehungsweise 7,1 Prozent auf 92,6 Millionen Euro.

Mit den außerplanmäßigen Roherträgen konnte dieser Kostenanstieg kompensiert werden.

EGT bei 45,3 Millionen Euro

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) liegt somit bei 45,3 Millionen Euro (Plan: 41,5 Millionen Euro), der Brutto-Cashflow bei 36,2 Millionen Euro (Plan: 35,7 Millionen Euro) und der Konzernjahresüberschuss bei 30,3 Millionen Euro (Plan: 28,2 Millionen Euro).

In allen wesentlichen Kennziffern konnten die guten Vorjahreswerte nochmals überschritten werden.

Im Rahmen der weitgehenden Thesaurierung der Ergebnisse erreicht das Eigenkapital nunmehr eine Größenordnung von 267,3 Millionen Euro (Vorjahr: 239 Millionen Euro) und hat damit ebenfalls das Planziel überschritten.

Meilensteine 2011

FIRST CLASS Service 48

Die Einführung einer neuen Servicekultur im gesamten Unternehmen wurde vollzogen. Alle Prozesse wurden kritisch hinterfragt und neu definiert. Mit dem Projekt „FIRST CLASS Service 48“ wurden bereits im ersten Jahr spürbare Verbesserungen in den Service-Leistungen erreicht.

Nachhaltigkeitsbericht

Erstmals in der Geschichte des E/D/E wurde ein Nachhaltigkeitsbericht fertiggestellt. Er dokumentiert in vielfältiger Weise konkrete Maßnahmen eines traditionellen Familienunternehmens, das unter langfristigen Perspektiven nicht nur wirtschaftliche, sondern kulturelle, soziale und ökologische Verantwortung übernimmt.

Betriebsvergleich

Als neue Dienstleistung zur Unterstützung der Unternehmensführungen unserer Mitglieder wurde ein professioneller Betriebsvergleich eingeführt. Er liefert Branchenkennzahlen und Vergleichszahlen von über 400 Mitgliedsfirmen. In Verbindung mit dem Rating-Konzept gilt diese Dienstleistung als einzigartiges Führungsinstrument in der Branche.

Logistikleistungen

Die Logistik konnte im Jahr 2011 die üblichen „Kinderkrankheiten“ eines derartigen Großprojektes heilen und hat ihre Leistungsparameter auf hohem Niveau stabilisiert. Lieferquoten von 97 Prozent bis 98 Prozent verbunden mit einem 24-Stunden-Lieferservice zählen inzwischen wieder zum Standard.

ETRIS BANK

Die Gründung des eigenen Bankinstituts ETRIS BANK als hundertprozentige Tochtergesellschaft konnte erfolgreich abgeschlossen werden.

Die hohen Ansprüche an Prozesssicherheit und Reporting an die Aufsichtsgremien wurden im Laufe des Jahres gewährleistet, sodass termingerecht zum 1. Januar 2012 der erste Schritt zur Übernahme der Zentralregulierung vollzogen wurde.

Die ETRIS BANK zählt zu den wesentlichen Meilensteinen in der Unternehmensgeschichte des E/D/E.

EDE International

Mit der planmäßigen Ausgliederung des Geschäftsbereiches Europa in die eigenständige Tochtergesellschaft EDE International AG mit Sitz in Zürich wurde die erforderliche Infrastruktur zur weiteren Expansion in Europa geschaffen.

In der weiteren Unternehmensplanung ist eine starke Fokussierung auf Europaaktivitäten fest verankert.

Meilenstein 5 Milliarden Euro

Die Umsatzmarke von 5 Milliarden Euro für 2011 war nach dem Krisenjahr 2009 zunächst in weite Ferne gerückt.

Nach dem außerordentlichen Aufschwung im Jahr 2010 und den exzellenten Werten für 2011 konnte dieses Ziel letztlich sicher erreicht werden.

Daraus resultieren neue Bestmarken in allen wesentlichen Unternehmenskennziffern.

Ausblick auf das Jahr 2012

Der Start ins neue Jahr war politisch und gesamtwirtschaftlich stark geprägt von den Staatsschuldenkrisen in einigen Ländern des Europaraums. Dies belastet als starkes Exportland vor allem die deutsche Konjunktur.

Dennoch geht die Bundesregierung davon aus, dass die Wachstumsdelle vom Spätherbst 2011 schnell überwunden wird und dass für das Jahr 2012 von einer Wachstumsrate in Höhe von 0,7 Prozent (BIP) auszugehen ist.

Branchenentwicklung 2012

In der Branche wird ebenfalls für 2012 ein weiteres Wachstum, wenn auch gegenüber 2011 abgeschwächt, erwartet.

Für die Zielgruppe „Bau“ wird ein Wachstum von 3 Prozent bis 5 Prozent erwartet, für die Zielgruppe „Industrie“ eine Steigerung von 4 Prozent bis 7 Prozent. Auch im Einzelhandel dürfte aufgrund der unverändert positiven Arbeitsmarktlage ein Wachstum von 2 Prozent bis 3 Prozent realistisch sein.

Wachstum bei Bau
und Industrie erwartet

E/D/E Planungen 2012

Angesichts der vorhandenen Unsicherheiten zum Jahresende 2011 wurden erneut mehrere Planungsszenarien errechnet.

Die verabschiedete Planung sieht für E/D/E ein weiteres Wachstum von 4,8 Prozent beziehungsweise 249 Millionen Euro auf dann 5,45 Milliarden Euro vor.

E/D/E Planzahlen 2012 je Fachbereich

Warengruppe	Gesamt in Mio. €	Differenz in Mio. €	Steigerung in %	Erwartete Marktentwicklung
Walzmaterial, Stahl	856	+41	+5,0	+./ 0 (t)
Türbeschläge, Möbelbeschläge, Fensterbeschläge, Sicherheitstechnik	867	+37	+4,4	+4,0 %
Bauelemente, Baugeräte, Befestigungstechnik	547	+21	+4,0	+4,7 %
Arbeitsschutz, Technischer Handel, Werkstattmaterial	572	+32	+5,9	+5,0 %
Werkzeuge, Maschinen, Betriebseinrichtungen	1.371	+70	+5,4	+5,1 %
Haustechnik	1.063	+62	+6,2	+3,5 %
Gartentechnik, Sonstiges	177	-13	-6,9	+2,0 %
Gesamt	5.453	+249	+4,8	

Differenzierte Werte in den Geschäftsarten

Unternehmensplanung 2012

In den Geschäftsarten planen wir für 2012 differenzierte Werte. Im Lagergeschäft gehen wir von einer Stagnation bei rund 200 Millionen Euro aus. Während für die klassischen PVH-Sortimente im eLC Logistik-Center ein Wachstum von 9,4 Prozent veranschlagt wird, rechnen wir in den Einzelhandelssortimenten aufgrund der Trennung von der ZEUS und damit auch von den hagebau-Mitgliedern bereits im Jahr 2012 mit deutlichen Rückgängen.

In der Zentralregulierung/Reihengeschäft ist ein Wachstum von 5,0 Prozent auf 5,25 Milliarden Euro verabschiedet.

Die veränderte Situation im Lagergeschäft wirkt sich dämpfend auf die Entwicklung bei den Roherlösen aus. Geplant ist eine Erhöhung um 2,5 Prozent auf 132,7 Millionen Euro.

Bei den Personalkosten (inklusive Fremdpersonal) ist eine Stagnation bei rund 47 Millionen Euro geplant. Die Besetzung der noch offenen Planstellen sowie die tariflichen Erhöhungen verursachen bei den eigenen Mitarbeitern einen Anstieg um 6,0 Prozent beziehungsweise 2,5 Millionen Euro, während in gleicher Dimension die Kosten für Fremdpersonal in der Logistik reduziert werden sollen.

Bei den Gesamtkosten ist ein Rückgang um 4,5 Millionen Euro auf 88,1 Millionen Euro geplant.

6 Millionen Euro Investitionsplanung

Die Investitionsplanung für 2012 sieht eine Größenordnung von gut 6 Millionen Euro vor. Darin enthalten sind Umbau- und Instandhaltungsmaßnahmen sowie im IT-Bereich ein Releasewechsel bei SAP und die unternehmensweite Umstellung auf Windows 7 und Office 2010.

Zusätzliche Investitionen erfolgen im Geschäftsbereich eBusiness in Datenbanken und Datenmanagement. Der Aufbau EDE International erfordert ebenfalls weitere Investitionen in die IT-Infrastruktur.

Bei Erreichen der Planwerte 2012 und Realisierung der Kostenplanung können in den Unternehmensergebnissen neue Bestwerte beim EGT (49,1 Millionen Euro), beim Brutto-Cashflow (40,7 Millionen Euro) und beim Konzern-Jahresüberschuss (33,1 Millionen Euro) erzielt werden.

Bei weitgehender Thesaurierung wie in den Vorjahren könnte dann das Eigenkapital auf 295 Millionen Euro aufgestockt werden.

Zwischenfazit 2012

Der Start ins laufende Jahr 2012 ist erwartungsgemäß verlaufen.

Der Monat Januar war, sicherlich auch witterungsbedingt, mit einem Umsatz von 430 Millionen Euro der beste Januar aller Zeiten. Das Wachstum lag bei 13,3 Prozent. Auch der Februar erbrachte bei einem Wachstum von 6,4 Prozent Umsätze von ebenfalls rund 430 Millionen Euro.

Sehr guter Umsatz
im Januar

Der Monat März ist im Vergleich zum Vorjahr verhalten verlaufen, mit einem Umsatzrückgang in Höhe von 2,9 Prozent, aber in absoluten Werten immer noch auf höchstem Niveau von 463 Millionen Euro. Die Umsatzrückgänge in den einzelnen Warenbereichen schwanken zwischen 1 Prozent bis maximal 5 Prozent.

Das erste Quartal schließt mit einem Wachstum von exakt 5,0 Prozent beziehungsweise 1,3 Milliarden Euro ab und liegt damit noch knapp oberhalb der Planung. Auch der Monat April verläuft bisher noch auf Planungsniveau, sodass die angestrebten Ziele für 2012 bisher noch erreichbar erscheinen. Die bisherigen Branchenmessen bestätigen die positive Erwartungshaltung an den weiteren Jahresverlauf.

Bei den Roherträgen liegen wir nach dem ersten Quartal etwas unterhalb der Planwerte. Bei den Kosten zeigen sich im ersten Quartal aufgrund noch nicht besetzter Planstellen Einsparungen zum Plan.

Insgesamt bleiben wir optimistisch gestimmt und gehen derzeit noch davon aus, dass wir unsere Planwerte 2012 erreichen können.

Wir danken allen Mitgliedern und Vertragslieferanten für die vertrauensvolle und erfolgreiche Zusammenarbeit. Unser Dank gilt auch allen engagierten und loyalen Teams im Unternehmen.

E/D/E Geschäftsführung im April 2012



Hans-Jürgen Adorf



Dr. Christoph Grote



Dr. Andreas Trautwein



Klaus Strietzel

Berichte aus den Geschäftsbereichen

E/D/E Umsatzzahlen 2011 je Fachbereich E/D/E Planzahlen 2012 je Fachbereich

Warengruppe	Gesamt in Mio. €	Differenz in Mio. €	Differenz in %	Gesamt in Mio. €	Differenz in Mio. €	Steigerung in %	Erwartete Marktentwicklung
Walzmaterial, Stahl	815	+199	+32,3	856	+41	+5,0	+./-. 0 (t)
Bau und Möbelbeschläge, Sicherheitstechnik	831	+28	+3,5	867	+37	+4,4	+4,0 %
Bauelemente, Baugeräte, Befestigungstechnik	526	+42	+8,7	547	+21	+4,0	+4,7 %
Arbeitsschutz, Technischer Handel, Werkstattmaterial	540	+70	+15,0	572	+32	+5,9	+5,0 %
Werkzeuge, Maschinen, Betriebseinrichtungen	1.301	+152	+13,2	1.371	+70	+5,4	+5,1 %
Haustechnik	1.001	+85	+9,3	1.063	+62	+6,2	+3,5 %
Gartentechnik, Sonstiges	190	+11	+6,4	177	-13	-6,9	+2,0 %
Gesamt	5.204	+588	+12,7	5.453	+249	+ 4,8	

Beste Ergebnisse bei weiterer konjunktureller Erholung

PVH-Geschäftsbereich I: Werkzeuge, Maschinen

Warenbereiche erneut zweistellig im Plus

Mit einem Gesamtumsatz in Höhe von 532,7 Millionen Euro konnte für die Warenbereiche Werkzeuge, Maschinen das bisher erfolgreichste Geschäftsjahr 2008 im Geschäftsbereich I übertroffen werden. Nach bereits zweistelligem Wachstum in 2010 entspricht das Ergebnis einem weiteren Plus von 12,2 Prozent, bei geplanten 7,3 Prozent.

Das erste Quartal 2011 ist aufgrund der besonderen Vorjahressituation sehr positiv mit plus 20,0 Prozent gestartet. Das hohe Umsatzniveau hat sich bis zum Jahresende fortgesetzt, allerdings aufgrund hoher Vorjahreswerte mit niedrigeren Steigerungsraten.

Besondere Impulse auf die Umsatzentwicklung sind in den Warenbereichen Präzisionswerkzeuge und Handwerkzeuge von den neuen Katalogen PREMIUM WERKZEUG HANDEL und UNION WERKZEUG HANDEL ausgegangen, die mit einer Gesamtauflage von 225 000 Exemplaren auch das E/D/E Lagergeschäft überproportional beflügelt haben. Dies ist vor allem Ergebnis intensiver Markteinführungsaktivitäten für die Kataloge.

Umsatzentwicklung PVH-Geschäftsbereich I (in Millionen Euro)

	2007	2008	2009	2010	2011	Plan 2012
Handwerkzeuge	255	269	229	251	277	286
Präzisionswerkzeuge	131	139	94	116	136	146
Stationäre Maschinen Holz	93	97	86	94	104	111
Stationäre Maschinen Metall	19	21	13	14	16	17
Gesamt	498	526	422	475	533	560

Zum Ausbau der Kernkompetenzen der E/D/E Mitglieder haben wir weiter intensive Schulungen, speziell in den Bereichen Zerspanung, Spanntechnik und Messtechnik, durchgeführt. Dies hat unmittelbar die vorhandene Vertriebsarbeit gefördert und das Know-how der Vertriebsmitarbeiter nachhaltig gestärkt.

Know-how im
Vertrieb

Den Wünschen nach intensiven Dialogen zwischen den Vertriebspartnern auf Industrie- und Handelsseite hat der Geschäftsbereich durch ein neuerliches WERKZEUG FORUM in 2011 entsprochen. Getragen von der insgesamt guten Geschäftsentwicklung, hat sich das WERKZEUG FORUM als Branchenplattform mit rund 250 Teilnehmern etabliert. Der enorme Zuspruch hat das E/D/E darin bestärkt, das Konzept WERKZEUG FORUM systematisch weiterzuentwickeln.

Der notwendigen Spezialisierung im Geschäftsbereich I wurde durch eine Neuausrichtung der einzelnen Bereiche in Produktmanagement, Vertriebsmanagement und Administration entsprochen. Gleichzeitig wurden die Warenbereiche mit weiteren qualifizierten Mitarbeitern verstärkt. Weiter wurden neue Fachbereichsleiterpositionen mit Spezialisten ausgestattet. Mit diesen Maßnahmen wurde die Basis für eine positive Umsatzentwicklung geschaffen.

Auch wenn sich die Wachstumsraten in 2012 trotz guter Auftragslage voraussichtlich reduzieren werden, plant der Geschäftsbereich I einen Gesamtumsatz in Höhe von 559,9 Millionen Euro und damit eine neuerliche Steigerung um 5,1 Prozent. Damit erwartet der Geschäftsbereich I ein leicht höheres Wachstum gegenüber der Gesamtmarktentwicklung.

Wachstum oberhalb
des Marktes

Fachbereich Präzisionswerkzeuge

Die im ersten Halbjahr überdurchschnittlich gute Auftragslage in der metallverarbeitenden Industrie hat sich insbesondere in den Bereichen Maschinenbau und Automobil positiv auf die Umsatzerlöse 2011 ausgewirkt. Nach einer Steigerung im ersten Halbjahr des Berichtsjahres von 27,1 Prozent wurde, geprägt durch das gute dritte Quartal und das sehr positive vierte Quartal des Vorjahres, eine Gesamtsteigerung des Umsatzes um 20 Millionen Euro oder 17 Prozent (zu geplanten 13,7 Prozent) auf 135,5 Millionen Euro erzielt. Die europäischen Mitglieder mit der Ausrichtung auf das Industriegeschäft haben sich besonders positiv entwickelt, sodass der Auslandsumsatz um über 25 Prozent gesteigert werden konnte.

Positive Entwicklung
in Europa

Die Weltleitmesse EMO in Hannover spiegelte im Herbst 2011 die konstant positive Stimmung der Branche wider. Die Aussteller konnten konkrete Investitionsaufträge (Ersatz- sowie Erweiterungsinvestitionen) in neue Werkzeug- und Maschinentechnologien verbuchen.

Investitionen in den Schlüsselindustrien

Das hohe Auftragsvolumen im Berichtsjahr führte zu einem Überhang in 2012. Hohe Kapazitätsauslastungen der Präzisionswerkzeughersteller sowie die stabilisierende Konjunktur der letzten beiden Jahre und anstehende Investitionsvorhaben in den Schlüsselindustrien Automobil, Luft- und Raumfahrt sowie Maschinenbau geben begründeten Anlass, von einer weiteren positiven Entwicklung 2012 auszugehen. Bei einer sich stabilisierenden Weltnachfrage und gleichzeitig anhaltender Angebotsknappheit sind weitere Preissteigerungen für 2012 zu erwarten. Dies betrifft insbesondere Rohstoffe, die einen hohen Materialanteil bei Schneidstoffen und Ähnlichem darstellen. Hier ist mit Preisadjustierungen von circa 3,0 Prozent zu rechnen.

Die internationale Messe für die Metallbearbeitung, METAV, wies Ende Februar 2012 einen deutlichen Ausstellerzuwachs an Präzisionswerkzeugherstellern auf. Auch die Messe AMB im September 2012 wird als Motor für die Entwicklung im Präzisionswerkzeugbereich im zweiten Halbjahr deutliche Impulse setzen können.

Insgesamt plant der Bereich Präzisionswerkzeuge mit einem weiteren Zuwachs von 7,9 Prozent ungefähr auf dem Niveau des Marktwachstums 2012. Damit wird eine weitere Höchstmarke in der Gesamtumsatzentwicklung des Fachbereichs erreicht.

Fachbereich Handwerkzeuge

276,8 Millionen Euro
Gesamtumsatz

Die positive Entwicklung des Vorjahres hat sich im Jahr 2011 im Fachbereich Handwerkzeuge vor allem im ersten Halbjahr weiter fortgesetzt. Mit einem Umsatzzuwachs von erneut 10,3 Prozent und damit 7,1 Punkten über der Planung wurde im Berichtszeitraum ein Gesamtumsatz von 276,8 Millionen Euro erreicht. Die Marktentwicklung lag bei 6,0 Prozent.



Sägeblatt im Einsatz

Entgegen der Entwicklung im Bereich Präzisionswerkzeuge sind im Fachbereich Handwerkzeuge die Steigerungen im In- und Ausland gleichermaßen positiv verlaufen. Das Vorjahresergebnis im Lagergeschäft konnte, getragen von der Wirkung der Katalogkonzepte mit eLC Logistikanbindung, erneut zweistellig gesteigert werden. Die vorstehend skizzierten Katalog- und Vertriebsschulungen sowie die Kommunikationsplattform werden in 2012 abgelöst durch Sortimentsüberarbeitungen und Neuausrichtungen der Handelsmarken FORUM und FORTIS.

Für den Fachbereich Handwerkzeuge wird für das Jahr 2012 ein weiteres Umsatzplus geplant – insbesondere bei den erfolgreichen Vertriebskonzepten PREMIUM WERKZEUG HANDEL und UNION WERKZEUG HANDEL. Insgesamt wird von einem weiteren Wachstum für 2012 in Höhe von 3,2 Prozent bei einem Marktwachstum von 5 Prozent ausgegangen, der mit einem Preiseffekt von circa 3 Prozent zu bewerten ist. Die Diffe-

renz zur Marktentwicklung ist auf rein statistische Effekte zurückzuführen, die sich durch geänderte Zuordnungen von Lieferanten in andere Warenbereiche ergeben.

Fachbereich Maschinen und Werkzeuge für die Holzbearbeitung

Der Bereich für die Be- und Verarbeitung von Holz konnte den Umsatz im Jahr 2011 erneut um 10,1 Prozent auf ein Volumen von rund 104,0 Millionen Euro steigern und damit den Plan von 7,5 Prozent deutlich übertreffen.

Die insgesamt positive Branchenentwicklung hat sich ebenfalls deutlich auf die Umsatzentwicklung im Lager mit Holzbearbeitungswerkzeugen ausgewirkt. Grundlage hierfür sind die umfassenden Berücksichtigungen von Artikeln für die Holzbearbeitung in verschiedenen Werkzeugkonzepten wie UNION WERKZEUG HANDEL, HANDWERKSTADT und dem Katalog Werkzeuge für die Holzbearbeitung mit kompletter logistischer Anbindung des eLC Logistik-Centers.

Branchentrend beflügelt
das Lagergeschäft

Für 2012 erwartet der Fachbereich ein Marktwachstum von etwa 5,5 Prozent. Dabei wird insbesondere die europäische Handwerksmesse für Maschinentechologie und Fertigungsbedarf, HOLZ-HANDWERK, zur Umsatzbelebung beitragen. Im E/D/E wird für 2012 mit einem Gesamtumsatz von 110,6 Millionen Euro und damit einer erneuten Steigerung von 6,4 Prozent geplant. Die kooperative Zusammenarbeit mit der GEWEMA AG verläuft ausgesprochen erfolgreich und trägt wesentlich zu den Ergebnissen dieses Fachbereichs bei.

Fachbereich Werkzeugmaschinen Metall

Im Jahr 2011 konnte die gegründete Premium Maschinen Handel GmbH, ein Zusammenschluss von E/D/E und Mitgliedern der PREMIUM Gruppe, weitreichende Fortschritte realisieren. Das ambitionierte Wachstumsziel von 26,7 Prozent konnte nicht erreicht werden, jedoch haben die PMH-Mitglieder eine deutliche Umsatzsteigerung von plus 20,8 Prozent erzielt.

Für das umfassende Spektrum an Werkzeugmaschinen für spanende und umformende Bearbeitung wurden in 2011 vielfältige Marketinginstrumente erstellt und optimiert. Hierzu gehören unter anderem Kataloge, Internetpräsentationen, Videofilme, technische Angebotsunterlagen sowie Konzepte für Technologie-Tage im zentralen Showroom.

Für 2012 ist eine Umsatzsteigerung von 4,9 Prozent auf Marktniveau geplant.





Thomas J. Hörmann,
persönlich haftender Gesellschafter der Hörmann-Gruppe, Steinhagen

»Mit einem Familienunternehmen verbinde ich Verlässlichkeit, Offenheit, Solidarität und Schnelligkeit. Familienunternehmen denken und handeln außerdem viel langfristiger. Dies alles zeichnet das E/D/E und Hörmann gleichermaßen aus.«

Umsatz legt 2011 kräftig zu

PVH-Geschäftsbereich III: Betriebseinrichtungen, Elektrowerkzeuge, Schweißtechnik

Die ersten Monate des Jahres 2011 waren im Geschäftsbereich III geprägt durch die zum Jahreswechsel 2010/2011 erfolgte Aufteilung des bisherigen E/D/E Geschäftsbereichs I in die Bereiche I und III. Die damit verbundene Schaffung von neuen, effizienten Strukturen hat von Beginn an zu einer verbesserten Marktbearbeitung geführt und alle Erwartungen erfüllt beziehungsweise übertroffen.

Steigerung um
14 Prozent

Das Ergebnis: Die Fachbereiche Betriebseinrichtungen, Elektrowerkzeuge und Schweißtechnik des Geschäftsbereichs III haben mit einem Umsatz von 768 Millionen Euro noch einmal kräftig zugelegt – nach bereits sehr hohen Wachstumsraten im Vorjahr. Die Umsatzsteigerung beträgt insgesamt 94 Millionen Euro beziehungsweise plus 14 Prozent.

Die Planwerte 2011 von 6,3 Prozent und die bereits gute Wachstumsrate des Jahres 2010 von 8,2 Prozent wurden demnach noch einmal deutlich übertroffen. Erfreulicherweise konnte auch der bisherige Rekordumsatz des Boomjahres 2008 um gut 60 Millionen Euro übertroffen werden.

Umsatzentwicklung PVH-Geschäftsbereich III (in Millionen Euro)

	2007	2008	2009	2010	2011	Plan 2012
Elektrowerkzeuge						
Druckluftwerkzeuge	428	440	416	446	504	535
Schweißen	48	56	31	35	42	44
Betriebseinrichtung	185	210	176	193	222	231
Gesamt	661	706	623	674	768	810

Der schon in der zweiten Jahreshälfte 2010 eingeleitete Konjunkturaufschwung der deutschen Wirtschaft hat sich besonders positiv auf das erste Halbjahr 2011 ausgewirkt. Hier waren in den wichtigsten Industriesektoren, wie beispielsweise dem Maschinen- und Anlagenbau sowie der Automobilindustrie, von Jahresbeginn an volle Auftragsbücher zu verzeichnen, die frühzeitig für Wachstumsimpulse sorgten. Analog zu dieser Entwicklung konnte der Geschäftsbereich III im ersten Halbjahr 2011 eine außergewöhnlich hohe Zuwachsrate in Höhe von 17,2 Prozent verzeichnen. Das Schlussquartal lieferte aufgrund der Eurokrise und leicht rückläufiger Wirtschaftsleistungen Anzeichen konjunktureller Eintrübung. Ungeachtet dessen sind aber in allen Handwerkszweigen sehr gute Auftragslagen zu verzeichnen, und die relevanten Wirtschaftsbereiche wie der Anlagen- und Maschinenbau profitieren weiterhin von hohen Exportvolumina.

Unter Berücksichtigung dieser Voraussetzungen geht der Geschäftsbereich III für 2012 von einem weiteren Wachstum auf mittlerem Niveau im einstelligen Prozentbereich aus. Insgesamt wird mit einer Steigerung in Höhe von 5,6 Prozent und einem Umsatz von erstmals über 800 Millionen Euro geplant.

Fachbereich Betriebseinrichtungen

Die Geschäftsentwicklung im Fachbereich Betriebseinrichtungen, abhängig von Investitionen der Industrie und des Handwerks, übertraf 2011 die Erwartungen deutlich. Durch die anhaltend gute Konjunkturlage konnte ein Umsatzplus von 30 Millionen Euro auf insgesamt 222,6 Millionen Euro erzielt und damit neue Höchstmarken erreicht werden. Dies entspricht einem Zuwachs von 15,4 Prozent. Die Steigerungsrate des Vorjahres von 9,5 Prozent ist nochmals deutlich übertroffen worden.

Erwartungen wurden
deutlich übertroffen

Wesentliche Treiber dieser positiven Entwicklung waren die Umsatzzuwächse in den Sortimentsbereichen Regaltechnik und Transportgeräte von über 25 Prozent. Die Entwicklung in den anderen Hauptwarengruppen der Betriebseinrichtung war dagegen sehr unterschiedlich. Während sich die Umsätze in der Lagertechnik bei Fachboden-, Paletten- und Kragarmregalen im zweistelligen Plus entwickelt haben, waren bei Werkbänken und Arbeitsplatzsystemen Umsatzrückgänge zu verzeichnen.

Impulse einer positiven Umsatzentwicklung sind von den neuen Katalogen „Allgemeine Betriebseinrichtung“ und „Betrieb & Umwelt“ ausgegangen, die mit einer Auflage von insgesamt 45 000 Exemplaren ausgegeben wurden. Beide Katalogkonzepte werden die Marktposition der teilnehmenden Händler weiter stärken und ausbauen.

Neben der zum Jahreswechsel 2011/2012 erfolgten Neustrukturierung der Aufgaben in Einkauf, Vertrieb und Administration, die die Fachbereichsarbeit für Mitglieder und

Neue Software erleichtert die Einrichtungsplanung

Lieferanten spürbar verbessert und beschleunigt, wird der Fachbereich im Jahresverlauf 2012 mit einer neuen Planungssoftware für die Betriebseinrichtung Akzente setzen.

Im Jahr 2012 wird der Fachbereich dem Fachkreis PREMIUM Betriebseinrichtung in Deutschland und Benelux und dem Fachkreis UNION Betriebseinrichtung neue Kataloge zur Verfügung stellen. Diese umfassen insgesamt über 3000 Produktseiten und werden in einer Gesamtauflage von circa 250 000 Exemplaren in den Markt gebracht. Regionale Schulungsmaßnahmen werden die Einführung in den verschiedenen Vertriebsgruppen flankieren. Obwohl die Auftragsbücher weiterhin gut gefüllt sind, sind die Einschätzungen der Marktteilnehmer für 2012 eher zurückhaltend. Die Prognosen zum Marktwachstum variieren je nach Warenbereich zwischen Stagnation und plus 2 Prozent. Speziell bei Projekten wird ein größerer Rückgang erwartet.

Der Fachbereich Betriebseinrichtungen plant für 2012 dementsprechend mit einer Umsatzsteigerung in Höhe von insgesamt 3,8 Prozent. Im Lagergeschäft wird aufgrund der aktiven Sortimentspflege und der geplanten Aufnahme weiterer Sortimente mit einem überproportionalen Wachstum gerechnet.

Fachbereich Elektrowerkzeuge

Gemäß GfK-Bericht für Elektrowerkzeuge schließen die Umsatzzahlen für Akku- und elektrisch betriebene Geräte in Deutschland 2011 mit einem leichten Plus von knapp 1,5 Prozent. Entgegen der insgesamt moderaten Marktentwicklung hat sich das Wachstum des E/D/E Fachbereichs Elektro- und Druckluftwerkzeuge mit ungebremsster Dynamik auch 2011 fortgesetzt. So konnte mit einer Umsatzsteigerung in Höhe von 57 Millionen Euro und einem Gesamtumsatz von 503,7 Millionen Euro erstmals die bedeutende Umsatzschwelle von 500 Millionen Euro überschritten werden. Mit der erzielten Steigerungsrate von 12,8 Prozent wurde der geplante Zuwachs von 6,5 Prozent annähernd verdoppelt.



Viel Schwung für Holzbearbeitungswerkzeuge

Zunehmend schnellere Produktzyklen

Die Vermarktung der vielen Innovationen führender Lieferanten wurde durch eine Vielzahl neuer Kataloge in den einzelnen E/D/E Vertriebsgruppen wie PREMIUM, Beschlaghandel, Metallbearbeitung, Holzbearbeitung sowie durch den Elektrowerkzeugkatalog für Österreich unterstützt. Auch 2012 wird mit Katalogausgaben für die PREMIUM und die UNION Gruppe den zunehmend schnelleren Produktzyklen der Lieferanten Rechnung getragen. Die Gesamtauflage der Elektrowerkzeugkataloge beträgt 180 000 Exemplare pro Jahr.

Nach der herausragenden Entwicklung 2011 sind für 2012 nicht noch einmal zweistellige Zuwachsraten zu erwarten. Neben den teilweise bereits angekündigten Preiserhöhungen von durchschnittlich 3 Prozent wird mit einem Marktwachstum von gut 2 Prozent gerechnet. Die 2011 eingeleitete Konzentration auf internationale Aktivitäten im Bereich Elektrowerkzeuge wird der Fachbereich auch 2012 fortsetzen. Unter Beachtung der positiven Effekte aus dem Auslandsgeschäft plant der Fachbereich für 2012 ein Wachstum von plus 6,3 Prozent auf dann 535 Millionen Euro für die Warenbereiche Elektro- und Druckluftwerkzeuge.

Fachbereich Schweißtechnik

Erst 2011 ist in der Schweißtechnik der in anderen Branchen bereits 2010 verzeichnete Aufschwung angekommen. So konnte der Fachbereich einen Umsatz von 41,8 Millionen Euro erzielen und damit das Vorjahr um ausgezeichnete 20,9 Prozent übertreffen. Überproportionale Zuwächse von mehr als 46 Prozent konnten unter anderem aufgrund des gewachsenen Umweltbewusstseins vieler Kunden im Bereich Absaugtechnik erreicht werden.

Große Erfolge konnten Schweißtechnik-Fachkreismitglieder auch mit der E/D/E Handelsmarke FORMAT erreichen. Insgesamt ist der FORMAT Umsatz in den Produktbereichen Lichtbogenschweißgeräte, Absaug- und Autogentechnik, Hitzeschutzprodukte sowie Arbeitsschutz um überdurchschnittliche 26,2 Prozent gestiegen und unterstreicht die Bedeutung der Handelsmarke für den Fachkreis Schweißtechnik.

Für den weiteren Ausbau der Handelsmarke FORMAT wird der Fachbereich 2012 zusätzlich zu den erfolgten Designverbesserungen für FORMAT Schweißmaschinen eine Erweiterung um das Produktsegment Schweißzusatzwerkstoffe vornehmen.

2012 wird der neue Schweißtechnik-Katalog mit einer Auflage von 45000 Exemplaren (Erscheinungstermin: Januar 2012) zusätzliche Impulse für weiteres Umsatzwachstum der E/D/E Mitglieder setzen. Neben speziellen Marketingaktivitäten und einer Reihe verschiedener Regionaltagungen wird der Fachbereich erstmals einen sogenannten Marktplatz Schweißtechnik mit Mitgliedern des Fachkreises und führenden Lieferanten durchführen. Diese Aktivitäten werden dazu beitragen, dass der Fachbereich auch 2012 weiter wächst. Planungsunsicherheiten ergeben sich aus der Rohstoffpreisentwicklung. So ist zum Beispiel der Preis für Nickel, eines der wichtigsten Legierungsmetalle für viele Schweißzusatzwerkstoffe, in den vergangenen 3 Jahren um 86 Prozent gestiegen. Insgesamt plant der Fachbereich für 2012 ein Umsatzplus von 6,1 Prozent.

Neuer Schweißtechnikatalog
setzt zusätzliche Impulse

Industrieorientierte Bereiche als Wachstumstreiber

PVH-Geschäftsbereich II: Bau- und Möbelbeschläge, Sicherheitstechnik, Bauelemente, Befestigungstechnik, Baugeräte/Bedachung, Arbeitsschutz/Technischer Handel, Werkstattmaterial

Neue Höchstmarke beim Umsatz erreicht

Im Geschäftsbereich II ist es gelungen, das Umsatzergebnis um 141 Millionen Euro auf 1897 Millionen Euro auszubauen. Dies bedeutet eine neue Höchstmarke und liegt mit einem Wachstum von 8,0 Prozent oberhalb der Planung von 6,0 Prozent. Maßgebliche Treiber waren einmal mehr die industrieorientierten Bereiche Arbeitsschutz und Technischer Handel, die um 15,0 Prozent auf 540 Millionen Euro gewachsen sind und damit erstmals die Schwelle von 500 Millionen Euro deutlich übersprungen haben.

Die baurelevanten Produktbereiche sind ebenfalls um circa 70 Millionen Euro oder 5,5 Prozent auf 1357 Millionen Euro gewachsen. Dieses sehr positive Ergebnis basiert auf überdurchschnittlichem Wachstum in den Bereichen Baugeräte, Befestigungstechnik und Bauelemente. Mit 831 Millionen Euro liegt der Fachbereich Beschläge auf Höchstniveau und nimmt in der Branche die Spitzenposition ein.

Umsatzentwicklung PVH-Geschäftsbereich II (in Millionen Euro)

	2007	2008	2009	2010	2011	Plan 2012
Bauelemente, Baugeräte, Befestigungstechnik	448	472	453	484	526	547
Türbeschläge, Möbelbeschläge, Fensterbeschläge, Sicherheitstechnik	739	783	761	802	831	867
Arbeitsschutz, Technischer Handel, Werkstattmaterial	392	427	400	470	540	572
Gesamt	1.579	1.682	1.614	1.756	1.897	1.986

Für 2012 geht der Geschäftsbereich von stabilen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in der Bauwelt aus. Geplant wird für die Baubereiche mit einem Wachstum von rund 4 Prozent auf 1.415 Millionen Euro. In den industrieorientierten Sortimentsbereichen wird mit einem Umsatzzuwachs von 5,9 Prozent auf 572 Millionen Euro geplant. Insgesamt wird der Geschäftsbereich II 2012 erstmals die Schwelle von 2 Milliarden Euro knapp erreichen können.

Schwelle von 2 Milliarden Euro wird knapp erreicht

Fachbereich Bauelemente

Der Fachbereich Bauelemente realisierte 2011 mit 232 Millionen Euro oder 6,5 Prozent Wachstum ein Umsatzallzeithoch, gezeichnet durch einen kontinuierlichen, ununterbrochenen Umsatzzuwachs seit 8 Jahren. Damit liegt der Fachbereich leicht über der Marktentwicklung von 4,5 Prozent. Das positive allgemeine Marktwachstum im Bereich Bauelemente wurde unterstützt von einer Vielzahl an E/D/E Aktivitäten.

Anfang 2011 hat sich der Fachkreis Bauelemente auf der Messe BAU in München, die Leitmesse der Branche, mit einem eigenen Messestand beteiligt. Das rege Interesse durch zahlreiche Kontakte von Händlern und Industriepartnern bestätigt dieses Engagement.

Aus- und Weiterbildung haben auch das Jahr 2011 geprägt. Nachdem das E/D/E 2010 zusammen mit dem ZHH eine Fortbildungsinitiative für Bauelemente-Nachwuchskräfte initiiert hat (Technischer Fachkaufmann für Bauelemente), wurde erstmals mit den PRO.ELEMENT-Tagen ein kompaktes Schulungs- und Fortbildungsprogramm für über 80 Bauelemente-Profis von Mitgliedern des E/D/E angeboten. Speziell für den Bereich Stahlbauelemente ist es 2011 gelungen, mit der ttz-Akademie (Industrieverband Tore Türen Zargen) eine exklusive Kooperationsvereinbarung abzuschließen. Damit eröffnet das E/D/E seinen Mitgliedern Möglichkeiten zur Qualifizierung durch Teilnahme an den speziellen ttz-Lehrgängen.



Wachstum bei Türen, Toren und Zargen

Im Herbst 2011 konnten zum „5. Forum Bauelemente“ in Potsdam über 100 Gäste aus Handel und Industrie begrüßt werden. Diese Kommunikationsveranstaltung diente dem intensiven Dialog zwischen den Partnern auf der Lieferanten- und auf der Mitgliederseite.

Die Diskussionen um die Euroschuldenkrise haben sich bisher nicht negativ auf das Bauelemente-Geschäft ausgewirkt. Im Gegenteil, die Investitionsbereitschaft in Immobilien, sowohl bei Neubauten als auch bei Renovierungsmaßnahmen, ist weiter gestiegen. Zusätzlichen Anstoß für die Umsatzentwicklung seiner Mitglieder wird das E/D/E 2012 durch den Aufbau eines Bauelemente-Internetportals geben, das die Zusammen-

Bauelemente-Portal im Internet ermöglicht Kooperation

menarbeit zwischen Architekten, Planern, Handwerkern und Händlern auf eine neue Grundlage stellen wird. Insgesamt erwartet der Fachbereich einen moderaten Umsatzzuwachs von 2,6 Prozent auf 238 Millionen Euro.

Fachbereich Baugeräte

25 Prozent Zuwachs im
ersten Quartal

Der furiose Start ins neue Geschäftsjahr bescherte dem Fachbereich Baugeräte im ersten Quartal einen Umsatzzuwachs von annähernd 25 Prozent. Dies ist auch der guten Witterungslage geschuldet. Aber auch in den darauffolgenden Monaten wurden hohe Zuwächse verzeichnet, sodass ein Gesamtumsatz von 136 Millionen Euro erreicht werden konnte und damit eine Veränderung von 14 Millionen Euro oder 11,5 Prozent zum Vorjahr. Damit liegt das E/D/E oberhalb der Marktentwicklung, die je nach Produktgruppe bei 6 bis 8 Prozent lag. Bereits zum zweiten Mal in Folge konnte der Umsatz im Lager deutlich ausgebaut werden. Besondere Erfolge konnten für die Handelsmarke FORMAT verbucht werden, die im Berichtszeitraum überproportional um 22 Prozent gewachsen ist.

Im Februar 2012 wird der neue Baukatalog mit einer Auflage von rund 60 000 Stück pünktlich erscheinen. Auf über 800 Seiten präsentiert der Fachkreis ein Kompetenzwerk in allen relevanten Produktbereichen des Baugeräte-Fachhandels. Die Handelsmarke FORMAT wird ihrer gewachsenen Bedeutung gemäß noch umfassender berücksichtigt werden. Insgesamt 9 Wechselvarianten ermöglichen es den E/D/E Mitgliedern, diesen Katalog in den vereinbarten Schwerpunktsortimenten auf ihre individuelle Interessenslage anzupassen.

Das neue Geschäftsjahr 2012 wird von einer positiven Grundstimmung im Wohnbau getragen. Umsätze im Straßenbau und Tiefbau werden sich auf hohem Niveau stabilisieren, sodass der Fachbereich Baugeräte einen Umsatzzuwachs in Höhe von circa 5 Prozent plant. Damit läge das Ergebnis leicht oberhalb des allgemeinen Marktwachstums und würde ein Umsatzvolumen von über 140 Millionen Euro erreichen.

Fachbereich Bau- und Möbelbeschläge

Ergebnis liegt im Markttrend

Die Umsatzentwicklung im Fachbereich Bau- und Möbelbeschläge hat mit einem Gesamtumsatz von 831 Millionen Euro zwar die anspruchsvollen Planwerte nicht ganz erreichen können, aber dennoch eine neue Höchstmarke erreicht. Die guten Ergebnisse nach dem ersten Quartal mit deutlich zweistelligem Zuwachs ließen im Laufe des Jahres nach, sodass Ende 2011 die Umsätze mit Sortimenten rund um die Tür mit einem Plus von 4 Prozent, rund um das Fenster mit einem Plus von 2 Prozent und bei Möbelbeschlägen ungefähr das Vorjahresniveau verzeichneten. Dieses Ergebnis liegt

im Markttrend. Nicht zuletzt angetrieben durch das Konjunkturpaket II und andere Förderpakete von Gebäudesanierungs- und Energieeinsparmaßnahmen entwickelten sich sowohl der Wohnungsbau als auch der Nichtwohnungsbau positiv. Für das E/D/E plant der Fachbereich Bau- und Möbelbeschläge 2012 mit einem Umsatzzuwachs von 4,4 Prozent auf 867 Millionen Euro.

Die EURO Baubeschlag-Handel Aktiengesellschaft (EBH AG) blickt erneut auf ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Zum zehnten Mal in Folge konnte sowohl das Bonusvolumen als auch die Rückvergütungsquote 2011 gesteigert werden.

Nicht zuletzt angetrieben durch das Konjunkturpaket II und andere Förderpakete von Gebäudesanierungs- und Energieeinsparmaßnahmen entwickelten sich sowohl der Wohnungsbau als auch der Nichtwohnungsbau positiv. Bemerkenswert dabei ist, dass der Modernisierungsanteil inzwischen circa 74 Prozent des gesamten Hochbaus ausmacht. Gerade von diesen Renovierungsmaßnahmen profitieren E/D/E Mitglieder erheblich.

Insgesamt konnte das bonusfähige Umsatzvolumen weiter gesteigert werden. Die Grundlage der erfolgreichen Entwicklung der Rückvergütungsquote bilden die Lieferantenvereinbarungen, die Projektarbeit und das umfangreiche Aus- und Weiterbildungsprogramm der EBH AG. Die Projekte EBlogic, FORMAT Baubeschläge, FORMAT Möbelbeschläge und Baubeschläge für Glas standen auch 2011 im Fokus. Mit dem 2011 gestarteten Projekt „Montage aktuell“ verfolgt die EBH AG in Zusammenarbeit mit „tischler nrw“ die Absicht, die werkstattlosen Handwerksbetriebe zu erreichen und über die Mitglieder zu bedienen. Die EBH AG unterstützt ihre Mitglieder durch ein intensives Aus- und Weiterbildungsprogramm bei der zukunftsorientierten Marktbearbeitung. „EBH Sprint Countdown“, „EBH High School“ und „EBH Akademie“ sind unter anderem Bausteine dieses Aus- und Weiterbildungsprogramms.

2012 erwartet die EBH AG trotz des unsicheren Umfelds ein weiterhin moderates Wachstum. Erstmals wird sich die EBH AG gemeinsam mit dem E/D/E Fachkreis PRO.ELEMENT auf der Fachmesse fensterbau/frontale in Nürnberg mit einem eigenen Messestand zeigen.

Fachbereich Arbeitsschutz

Der Fachbereich Arbeitsschutz blickt auf ein außergewöhnliches Geschäftsjahr zurück. Anfang 2011 hat die besondere Beschaffungssituation in Asien zu extremen Preis- und Liefersituationen geführt. Die Lage an den Rohstoffmärkten hat sich aber zum Ende des Geschäftsjahres weitgehend wieder normalisiert. Entsprechend entwickelte sich



Beschläge bleiben gefragt

EBH erstmals mit
eigenem Messestand



Arbeitsschutz leistet Außergewöhnliches

**Arbeitsschutz plant mit
350 Millionen Euro Umsatz**

der Gesamtmarkt um circa 10 Prozent. Insgesamt hat der Fachbereich mit einem Rekordumsatz von 332 Millionen Euro beziehungsweise einem Wachstum von 17,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr überproportionale Erfolge erzielt.

Im Frühjahr fand zum dritten Mal das „Forum Arbeitsschutz“ der FAVORIT Gruppe statt. Mit 42 Teilnehmern aus dem FAVORIT Kreis und weiteren ausgesuchten Industriepartnern wurde über aktuelle und zukünftige Themen der Branche diskutiert. Im September 2011 begrüßte das E/D/E in Wuppertal 45 Vertriebsmitarbeiter seiner Mitglieder zu einer speziellen FORMAT Schulung. Gleichzeitig konnten dort die Grundlagen für die bedeutende Arbeitsschutz-Messe A+A in Düsseldorf erweitert werden.

2012 werden die bisherigen Fachkreise neu strukturiert, um den unterschiedlichen Bedürfnissen der Arbeitsschutz-Spezialisten noch besser gerecht werden zu können. 2012 ist weiteres Wachstum geplant. So geht der Fachbereich Arbeitsschutz von einem Umsatz von 350 Millionen Euro aus. Entsprechend wird mit einem Wachstum von 5,4 Prozent gerechnet, das leicht oberhalb des allgemeinen Marktwachstums von circa 5 Prozent lag.

Fachbereich Technischer Handel

Der Fachbereich Technischer Handel hat im Berichtszeitraum erstmals die Hürde von 200 Millionen Euro übersprungen und ist somit um 22 Millionen Euro auf 208 Millionen Euro gewachsen. Das entspricht einem Wachstum von 11,6 Prozent. Die Steigerungsraten fielen im ersten Halbjahr 2011 deutlich höher aus, haben sich aber im Verlauf des zweiten Halbjahres abgeschwächt. Dieses Ergebnis liegt oberhalb der Marktentwicklung, die je nach Produktgruppe zwischen 6 und 10 Prozent beträgt.

**Motoren für qualitatives
Wachstum identifiziert**

Gemeinsam mit dem Beirat des Fachkreises Technischer Handel hat der Fachbereich 2011 alle Leistungen kritisch überprüft, um sie den künftigen Marktgegebenheiten noch besser anpassen zu können. Dabei hat sich bestätigt, dass die Kompetenzgruppen Dichtungstechnik sowie Schlauch & Armaturen auch in Zukunft der Motor für qualitatives Wachstum sein werden.

Impulse für eine positive Umsatzentwicklung wurden mit der ersten Ausgabe des Fachkatalogs Druckluft/Pneumatik Navigator mit einer Auflagenhöhe von 14 000 Stück gesetzt. Auf 576 Seiten werden rund 10 000 Artikel gezeigt. Davon können circa 2000 Artikel vom E/D/E Zentrallager eLC bezogen werden. In der Kompetenzgruppe Pneumatik gilt das Augenmerk dem Ausbau der Lieferanten- und der Händlerstruktur sowie der Umsetzung der Schulungs- und Marketingkonzepte. Insgesamt plant der Fachbereich Technischer Handel ein Umsatzwachstum von 6,6 Prozent und einen Gesamt-

umsatz von über 220 Millionen Euro. Die Steigerungsrate liegt damit oberhalb des allgemeinen Marktwachstums von circa 5 Prozent.

Fachbereich Befestigungstechnik

Der Fachbereich Befestigungstechnik konnte 2011 einen Umsatzzuwachs von 9,6 Prozent beziehungsweise ein Umsatzvolumen von 158 Millionen Euro erzielen. Bei einer Marktentwicklung von circa 6 Prozent ist dies ein erfreuliches Ergebnis.

Die 2010 durchgeführte Strategietagung mit den Spezialisten der Befestigungs- und Montagetechnik hatte zum Ergebnis, den veränderten Marktanforderungen durch Gründung einer neuen Kompetenzgruppe Befestigungstechnik optimal begegnen zu können. 13 Händler haben sich entschieden, dieser neuen Gruppe beizutreten.

Im Mittelpunkt des Jahres 2012 steht der weitere Ausbau der Zusammenarbeit zwischen den Mitgliedern der neuen Gruppe und die Schwerpunktarbeit in den Bereichen Aus- und Weiterbildung sowie Marketing. Zusätzlich wird 2012 ein neuer Fachkreiskatalog Befestigungs- und Montagetechnik mit einer Auflage von 40 000 Exemplaren erscheinen. Die annähernd 850 Seiten werden circa 72 000 Artikel enthalten.

Insgesamt plant der Fachbereich Befestigungstechnik ein Umsatzwachstum von 5,2 Prozent und einen Gesamtumsatz von über 165 Millionen Euro. Die Steigerungsrate läge damit oberhalb des allgemein erwarteten Marktwachstums für Befestigungstechnik von circa 4 Prozent.



Befestigungstechnik entwickelt sich erfreulich





Wieland Frank,
Geschäftsführender Gesellschafter der Siegenia-Aubi Gruppe, Wilnsdorf

»Der Markt braucht klare Strukturen und die Industrie sowie der Mittelstand brauchen solide Partner. Mit seinen Strukturen und seiner Kapitalkraft stabilisiert das E/D/E mittelständische Händlerstrukturen.«

Anschluss an Rekordumsatz

PVH-Geschäftsbereich Stahl

Umsatzentwicklung (in Millionen Euro)

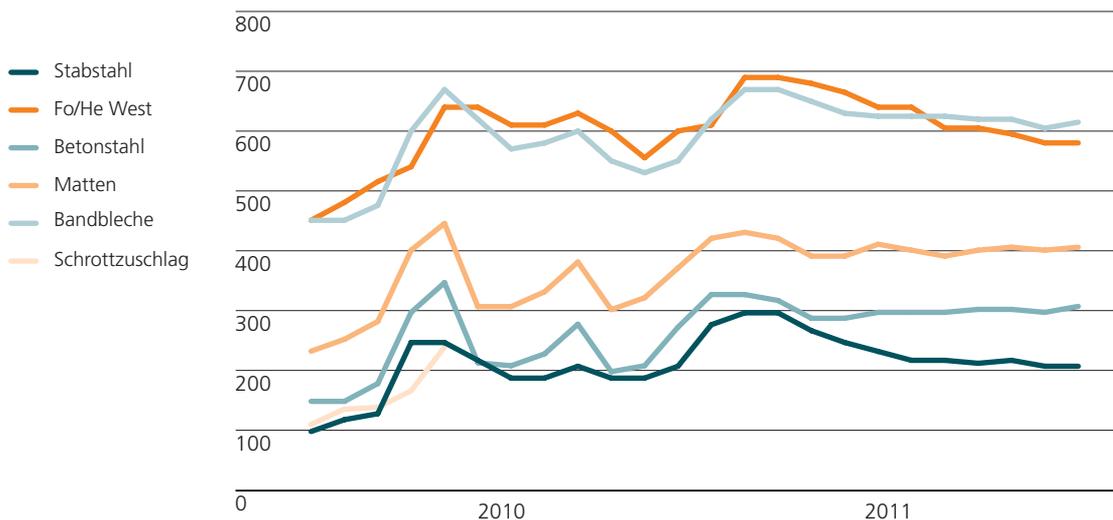
2007	2008	2009	2010	2011	Plan 2012
582	845	442	616	815	856

Preisniveau hat sich beruhigt

Während in 2010 die Volatilität der Einkaufspreise, besonders bei Profilstahl, noch sehr deutlich war, beruhigte sich das Preisniveau im Geschäftsjahr. Noch im vierten Quartal 2010 stiegen die Preise nach vorherigem Preisverfall wieder an, jedoch wurde dieser Anstieg gegen Ende des ersten Quartals 2011 gestoppt (siehe Abbildung). Danach sanken im Flachbereich die Preise bis zum Jahresende permanent und im Profilbereich ebenso der Preis für Stabstahl. Jedoch konnten Träger- und Baustahl das Preisniveau seit dem zweiten Quartal in etwa halten – sehr zur Verwunderung der Abnehmer, die eine stabile Einkaufsbasis lange nicht mehr erlebt hatten.

Preisentwicklung 2010 und 2011 für Stahl

Euro/Tonne



Die Nachfrage im Jahr 2011 war sehr groß und der Lagerausgang des Handels hat wieder an die besten Werte von 2007 angeknüpft.

Union Stahl-Handel hat Anschluss an den bisherigen Rekordumsatz von 845 Millionen Euro gefunden und nach einem soliden Jahr 2010 mit 616 Millionen Euro im Geschäftsjahr 815 Millionen Euro erreicht. Dies entspricht einem Plus von etwa 200 Millionen Euro oder 32,3 Prozent. Neben dem durchschnittlich etwas höheren Preisniveau gegenüber dem Vorjahr haben 13 neue Mitglieder in 2010 und 2011 mit einem Anteil von 116 Millionen Euro oder 14 Prozent stark zu dieser Umsatzentwicklung beigetragen.

Umsatzplus durch
13 neue Mitglieder

Die Weltrohstahlproduktion ist erneut, um 61,4 Millionen Tonnen oder 4,12 Prozent gewachsen. Der Anteil Chinas daran hat sich weiter vergrößert und beträgt nun 45,85 Prozent oder 683,3 Millionen Tonnen. Trotz der großen Nachfragen sind die Erzpreise in den letzten Monaten gefallen. Unabhängig davon melden große Eisenerzproduzenten wie Rio Tinto und BHP Billiton eine erhebliche Ausweitung ihrer Produktion in den nächsten Jahren an, auch deshalb, weil davon ausgegangen wird, dass die chinesische Nachfrage weiterhin die Versorgung übersteigt. Dazu passt, dass nach Schätzung des Ministeriums für Informations- und Kommunikationstechnik die chinesische Eisenerznachfrage bis zum Jahr 2015 ein Volumen in Höhe von 1,13 Milliarden Tonnen erreichen wird.

Die sehr gute Konjunktur in Deutschland in allen Bereichen hat den großen Stahlbedarf in diesem Jahr unterstützt. Maschinenbau, Automotive sowie die Bauindustrie und Stahlbau waren die tragenden Säulen dieses sehr guten Mengenaufkommens, über das auch alle Stahlhändler berichten konnten.

Sehr gute Konjunktur,
große Nachfrage

Trotz einer über viele Monate festen Preisbasis bei Baustahl musste man im Markt bei den Objektpreisen den Eindruck haben, dass immer wieder auf fallende Einkaufspreise spekuliert wurde. Auch das Lagergeschäft unserer Mitglieder litt seit Mitte des Jahres unter einem erheblichen Wettbewerbsdruck, der ebenfalls für Verkaufspreise sorgte, die teilweise nicht annähernd in der Wiederbeschaffung zu realisieren waren. Der Druck auf die Verkaufspreise war erheblich. Ob bei Profilstahl, Flachprodukten oder Röhren – aufgrund des aggressiven Verhaltens aller Marktteilnehmer führte diese Situation letztlich dazu, dass Hersteller oder Service-Center dem Druck nicht mehr standhalten konnten und ebenso deren Verkaufspreisen nachgaben.

Der Stahlhandel rüstet seit langer Zeit seine Anarbeitungsmöglichkeiten auf, um über Serviceleistungen ein leistungsfähiger Partner seiner Kunden zu sein. Besonders auffallend war in diesem Jahr, dass diese Leistungen zu oft kostenlos und als Prämie für den erteilten Auftrag verstanden wurden.

Stahl-Forum begeisterte die Teilnehmer

Ein Höhepunkt im Geschäftsjahr war das 9. Union Stahl-Forum im März, das in Dresden mit über 170 Mitgliedern und Lieferanten stattfand. Die Themen der Referenten waren aktuell. So schilderte Prof. Starbatty, ein erklärter Eurogegner, aus seiner Sicht, wie es mit der Währungsunion nur weitergehen kann, und Marc Blum von ArcelorMittal stellte die Umwelt-Produkt-Deklaration (EPD) für Baustahl vor, die nun auch bindend für den Stahlhandel ist. Joey Kelly faszinierte dann mit seinem Vortrag „No Limits – wie schaffe ich mein Ziel“ und bei seinem Vortrag „Quo vadis China“ konnte sich Prof. Xuewu Gu eines aufmerksamen Publikums sicher sein, bevor „Mr. Stahl“ – Prof. Ekkehard Schulz über sein Produkt referierte: „Zukunftswerkstoff Stahl – Innovationen für die Ressourceneffizienz“.

Im Herbst fanden – traditionell von Nord nach Süd – Regionaltagungen mit guter Beteiligung der Händler statt. 2 Beiratstagungen gab es unmittelbar vor dem Forum in Dresden, und die Herbsttagung erfolgte in Dortmund. Union Stahl-Handel berichtete über Interessantes aus dem E/D/E und über die internationale Situation, besonders über Eisenerz- und Schrottpreisentwicklungen, und versuchte eine Vorausschau. Die Beiräte berichteten über ihren Markt, Beschäftigung der Kunden und versuchten sich an einer Prognose für die Zukunft.

Ausblick 2012

Es ist davon auszugehen, dass China weiter wächst, aber die Stahlproduktion und damit auch die Verarbeitung in den anderen Ländern rückläufig sein werden. Der weltgrößte Stahlkonzern ArcelorMittal hat bereits auf die unsichere Wirtschaftslage reagiert und seine Produktion in Europa, teilweise durch Stilllegungen, heruntergefahren. Weitere Anlagen sollen geschlossen werden. Auf eine Drosselung hat sich auch ThyssenKrupp vorbereitet, nachdem die Auslastung von 100 Prozent im ersten Halbjahr inzwischen auf 85 Prozent zurückgefallen ist.

Für Deutschland wird, auch im Unterschied zu anderen europäischen Ländern, 2012 ein gutes Jahr werden, allerdings nicht wieder mit einem großen Wachstum. Die E/D/E Mitglieder sind für die nächsten Monate sehr positiv gestimmt, weil auch ihre Kunden noch über volle Auftragsbücher verfügen. Union Stahl-Handel plant deshalb mit einem Umsatzplus von 5 Prozent auf 856 Millionen Euro.



Sorgen um die Stahlproduktion 2012

Punktlandung: 1 Milliarde Euro

PVH-Geschäftsbereich Haustechnik

Umsatzentwicklung (in Millionen Euro)

2007	2008	2009	2010	2011	2012 Plan
614	651	800	916	1.001	1.063

Der Geschäftsbereich Haustechnik hat binnen 4 Jahren den Sprung von rund 600 Millionen Euro auf nunmehr exakt 1 Milliarde Euro Umsatz geschafft. Zu dieser starken Entwicklung hat die Händlergruppe WUPPER-RING ebenso einen kontinuierlichen Beitrag geleistet, wie es vor allem die neuen Kooperationsgruppen VGH und mah unter dem Dach des E/D/E getan haben. Die erfreuliche Marktentwicklung im Jahr 2010 und auch im Berichtsjahr hat letztlich den Ausschlag zur Erreichung dieser Zielmarke gegeben.

Der deutsche Sanitär- und Heizungsgroßhandel meldet für 2011 ein Wachstum von rund 5,5 Prozent zum Vorjahr. Dabei entwickelten sich die einzelnen Warenbereiche ganz unterschiedlich. Sanitär mit Produkten vor der Wand verzeichnete rund 5,5 Prozent Zuwachs, die Installation 8,6 Prozent, und der Heizungsbereich wuchs um 3,8 Prozent.

Mit einem Umsatzplus von rund 85 Millionen Euro beziehungsweise 9,3 Prozent auf 1001,1 Millionen Euro konnte sich der Geschäftsbereich Haustechnik deutlich von der allgemeinen Marktentwicklung abkoppeln und auch doppelt so stark wachsen wie ursprünglich für 2011 geplant.



Erfolg mit der Handelsmarke FORMAT

Branchenweite Erholung im regenerativen Bereich

WUPPER-RING

Der WUPPER-RING konnte in 2011 ebenfalls ein Wachstum verzeichnen. Mit 6,3 Prozent entwickelte sich der Geschäftsbereich dabei nicht nur besser als der Markt, sondern lag auch oberhalb der Planung.

Umsatzentwicklung (in Millionen Euro)

2007	2008	2009	2010	2011	2012 Plan
376	386	344	363	386	403

Die Heizungsthemen

Der regenerative Bereich hat sich 2011 branchenweit leicht erholt. Der Absatz von Wärmepumpen lag per September insgesamt bei circa plus 10 Prozent, allerdings überwiegend bedingt durch die preiswerteren Luft-Wasser-Splittgeräte. Bei der Solarthermie hat sich der im ersten Halbjahr negative Trend umgekehrt. Die Solarthermie schließt 2011 mit einem leichten Plus ab. Bei den Wärmeerzeugern für Öl, Gas und Biomasse ist keine spürbare Belebung erkennbar.

Im WUPPER-RING verzeichnet der Heizungsbereich daher auch nur einen Gesamtzuwachs von 3 Prozent. Im Solarbereich liegt das E/D/E bei seinem Systemlieferanten mit einem deutlichen Plus von 21 Prozent erfreulich über dem Marktniveau. Auch die Umsatzentwicklung mit Wärmepumpen fällt zweistellig positiv aus.

Die Hauptaktivitäten lagen 2011 in der Verbesserung der Einkaufsbasis über die erfolgreiche Durchführung verschiedener Sammelkäufe. Heizungspumpen der beiden Marktführer, weit über 120 000 Thermostatköpfe und mehrere 10 000 Heizungskleinarmaturen, sind das beeindruckende Ergebnis. Hier bietet das E/D/E seinen Partnern aus der Industrie eine verlässliche Absatzplattform, in der die WUPPER-RING Zentrale die vollständige Akquise übernimmt.

Sanitär und Installation

In der Zusammenfassung der beiden Warenbereiche Sanitär und Installation wuchs der WUPPER-RING 2011 um 7,8 Prozent.

Die Ursache sieht das E/D/E in den definierten Wachstumsfeldern. In allen Wachstumsfeldern hat der WUPPER-RING 2011 Erfolge eingefahren, die oberhalb des Marktdurchschnitts liegen. Der festgelegten Gesamtstrategie folgend, war auch das Jahr 2011 für den WUPPER-RING wieder durch vielfältige Aktivitäten bei den Handels- und Herstel-



Das Badbuch setzt Maßstäbe

lermarken geprägt. Die Neueinführung der Badarmaturen, die Entwicklung von 3 komplett neuen Keramikserien und ein sehr erfolgreicher Postenkauf in Sanitärkeramik sind nur 3 Beispiele dafür.

In der Vermarktung und Dienstleistung hat der WUPPER-RING auch 2011 wieder Branchenmaßstäbe gesetzt. Ein hochwertiges Badjournal mit dem Besten und Schönsten, was die Branche zu bieten hat, sowie den Neuheiten der Weltleitmesse ISH ist das Bekenntnis zu den Herstellermarken. Genau wie die umfassende Endverbraucherwerbung mittels Zeitungsbelegern. Dies ist in diesem Umfang und der hohen Auflage von 3,9 Millionen Exemplaren eine einzigartige Aktivität in unserer Branche. Das entspricht umgerechnet mehr als 10 Millionen Kontakten, mit denen der WUPPER-RING die Ausstellungen seiner Mitglieder bewirbt. Über dem Durchschnitt liegende Umsatzerfolge der teilnehmenden Mitgliedsfirmen bestätigen das Konzept.

Das FORMAT Badbuch ist beispielgebend für die Branche und wird in sechsstelliger Auflage von den Mitgliedsfirmen im Markt verbreitet. Erneuert und auf ein höheres Niveau gebracht wurde auch der Internetauftritt der Handelsmarke FORMAT. Kundenmailings und Anzeigenschaltungen in Fachzeitschriften runden das Engagement für FORMAT ab.

Zu den erfolgreichen Aktivitäten in 2011 zählen auch das Qualifizierungskonzept PROMIS und die umgesetzten Maßnahmen in der Gemeinschaftsmarke „Bäder sehen. planen. kaufen.“.

Datenmanagement Haustechnik

Die Dienstleistung im Datenmanagement ist durch den ständigen Ausbau von Qualität und Quantität der Artikeldaten geprägt. Der Datenpool der Haustechnik umfasst nunmehr die beeindruckende Anzahl von mehr als 650 000 Stammdaten, die nach den strengen Regeln der Datenqualitätsrichtlinie geprüft sowie vollständig mit den jeweils aktuellsten Einkaufskonditionen verknüpft sind. Der gesamte Datenbestand Sanitär und Heizung im Direktzugriff liegt im WUPPER-RING aktuell bei mehr als 2,3 Millionen Stammdaten, und es werden auf dieser Onlineplattform über 75 000 Bilddateien zur Haustechnik vorgehalten. Weiterhin können Mitgliedsfirmen auf mehr als 300 Werkspreislisten im PDF-Format elektronisch zugreifen.

Starke Qualität und
Quantität der Artikeldaten

Die Inanspruchnahme dieser Dienstleistung durch die Mitglieder hat Höchstniveau erreicht.

Kooperationspartner VGH und mah

Umsatzentwicklung (in Millionen Euro)

	2007	2008	2009	2010	2011	Plan 2012
VGH	238	265	296	347	390	422
mah	–	–	160	206	225	239

Mit einem über der Planung liegenden Wachstum haben die beiden Kooperationsgruppen VGH und mah ganz maßgeblich dazu beigetragen, dass der Geschäftsbereich Haustechnik die Zielmarke von 1 Milliarde Euro Umsatz im Berichtsjahr bereits erreichen konnte. Die über das E/D/E zentralregulierten Umsätze stiegen im Jahr 2011 bei der VGH um 43 Millionen Euro beziehungsweise 12,5 Prozent und bei der mah um 19 Millionen Euro oder 9,1 Prozent.

Die Zusammenarbeit mit den Händlergruppen VGH und mah verläuft vertrauensvoll und erfolgreich. Neben der Funktion der Zentralregulierung, einschließlich Delkredere, steht das E/D/E auch mit den Dienstleistungen aus den Bereichen Organisation/IT, eBusiness, Datenmanagement und Marketing projektbezogen zur Verfügung.

Auch in den weiteren E/D/E Fachbereichen ergeben sich Ansatzpunkte für zusätzliche, gemeinsame Aktivitäten. Dies gilt insbesondere für die Fachbereiche Werkzeuge, Betriebs-einrichtungen und Arbeitsschutz.

In der VGH gilt weiterhin das Augenmerk einer systematischen Ausweitung der Aktivitäten in Europa. Interessante neue Kontakte konnten zwischenzeitlich in mehreren Ländern geknüpft werden.

Die Intensivierung der Kooperation mit dem E/D/E war Gegenstand eines gemeinsamen Strategiemeetings.

Ausblick 2012 Geschäftsbereich Haustechnik

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für weiteres Wachstum im Geschäftsbereich Haustechnik sind positiv. Die Branchenverbände aus Industrie und Großhandel erwarten für 2012 weitere Zuwächse in Höhe von 3 bis 4 Prozent. Das Handwerk ist nach wie vor gut ausgelastet, die Investitionsbereitschaft vor allem im privaten Wohnungsbau ist nicht zuletzt aufgrund äußerst günstiger Zinsbedingungen vorhanden. Relativ hohe Frequenzen in den Ausstellungen belegen dies.

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen positiv

Im Geschäftsbereich wird ein Wachstum um 62 Millionen Euro oder 6,2 Prozent geplant. Der WUPPER-RING plant mit einem Zuwachs von 4,4 Prozent auf 403 Millionen Euro, die mah mit einer Steigerung von 6,0 Prozent auf 239 Millionen Euro und die VGH erwartet ein Plus von 8,0 Prozent auf 422 Millionen Euro über das E/D/E.

Beim WUPPER-RING wird die Strategie des ausgewogenen Verhältnisses zwischen den Hersteller- und den Handelsmarken beibehalten. Im kommenden Jahr wird die neue Keramikserie FORMAT Design eingeführt und dies wieder mit umfangreichen Vermarktungsmaßnahmen begleitet. Weiterhin wird der Geschäftsbereich die Einführung der Keramik-Serien FORMAT und FORUM für 2013 vorbereiten. Das FORMAT Sortiment 2012 wird weiterhin um einen neuen elektronischen Durchlauferhitzer und Küchenarmaturen ergänzt. In den Herstellersortimenten Sanitär, Heizung und Installation werden mit ausgesuchten Lieferanten besondere, intensive Vertriebsmaßnahmen definiert.

Neue Keramikserie FORMAT Design wird eingeführt

Mit der Weiterentwicklung der Aktivitäten werden in der PREMIUM Gruppe und bei Uplus weiterhin die wichtigsten Steuerungsinstrumente zur Konzentration auf Lieferanten und Sortimente verstärkt. Damit wird ein unverzichtbarer Beitrag zur Zukunftssicherung der WUPPER-RING Mitgliedsfirmen geleistet.

Bei der VGH sind im Laufe des Jahres 2012 weitere Mitgliederzugänge zu erwarten, so dass gute Chancen bestehen, die für die E/D/E Zentralregulierung geplanten Werte zu überschreiten. Hinzu kommen neue Lieferantenverträge in Europa, die ebenfalls positiv wirken werden. Die ersten Monate liegen in einem deutlich zweistelligen Wachstumsbereich.

Alles in allem stehen für den Geschäftsbereich Haustechnik auch für 2012 alle Ampeln auf Grün.





Carl-August Thomashoff,
Mitgesellschafter der IDEALSPATEN-BREDT GmbH & Co. KG, Herdecke

»Es ist eine fantastische Beziehung zwischen E/D/E und IDEALSPATEN-BREDT. Auch den E/D/E Beiratsvorsitzenden Dr. Eugen Trautwein und mich verbindet sehr viel. Ein solch persönliches Verhältnis gibt es in der Wirtschaft sicher nicht so häufig.«

Stärkung der PVH-Mitgliederstrukturen

Strategische Mitgliederentwicklung/Systeme

19 neue PVH-Mitglieder gewonnen

Auch 2011 konnten weitere, leistungsstarke Fachgroßhändler für das E/D/E gewonnen werden. Insgesamt haben sich weitere 19 PVH-Unternehmen mit einem E/D/E Umsatzvolumen von etwa 50 Millionen Euro dem E/D/E angeschlossen. Die Bedeutung der Auslandsentwicklung ist dabei am Zugewinn von 6 namhaften europäischen Mitgliedern erkennbar.

Das attraktive Leistungsspektrum des E/D/E ist an der unterschiedlichen Branchenzugehörigkeit der 19 Neuzugänge zu sehen. Neben großen Stahl-Handelspartnern und Haustechnik-Unternehmen haben die neuen Mitglieder ihren Schwerpunkt in den Bereichen Arbeitsschutz/Technischer Handel, Beschlag, Werkzeug und Schweißtechnik.



Partnerschaft als Strategie

Im Geschäftsjahr 2011 waren insgesamt 26 Mitgliederabgänge mit einem E/D/E-Umsatzvolumen von rund 25 Millionen Euro zu verzeichnen. Hierbei handelt es sich um 18 kleinere PVH-Mitglieder und 8 Einzelhandelsmitglieder. Hauptgründe im PVH waren Geschäftsaufgaben und Unternehmensverkäufe.

Im Einzelhandelssektor (ZEUS) hat sich die Marktberreinigung – wenn auch gegenüber den Vorjahren abgeschwächt – weiter fortgesetzt. Die gute Konjunktur hat folglich die Konsolidierung auch im Einzelhandel verlangsamt. Nachfolgeprobleme und finanzielle Schwierigkeiten waren 2011 Hauptgründe für die Mitgliederabgänge im Einzelhandel.

Zum Ende des Berichtsjahres 2011 ist folglich die Anzahl der PVH-Mitglieder per Saldo nahezu unverändert und liegt nun bei 1005 Unternehmen. Die Anzahl der EH-Mitglieder ist um 8 Unternehmen auf 368 gesunken.

EURO-DIY

Als konsequente Folge der Trennung der Zusammenarbeit in der ZEUS zum 1. Januar 2013 hat das E/D/E entschieden, zusammen mit dem langjährigen Kooperationspartner EK/servicegroup eG eine neue Systemzentrale EURO-DIY GmbH für Facheinzelhändler

und Baumärkte aufzubauen. Vorbereitende Maßnahmen wurden 2011 begonnen. Mit Hochdruck wird an einem umfassenden Leistungsspektrum und an Konzepten für die Mittel- und Kleinflächen der E/D/E und EK Mitglieder gearbeitet. Im Mittelpunkt stehen neue, fachhandelsorientierte Leistungsangebote, die in der Systemzentrale EURO-DIY GmbH gebündelt werden und sich stringent am Fachhandelscharakter orientieren. Der Organisations- und Leistungsaufbau wird 2012 konsequent weitergeführt und im engen Dialog mit den Einzelhandelsmitgliedern realisiert. Die erforderlichen personellen Ressourcen wurden inzwischen geschaffen, das Investitionsvolumen budgetiert. E/D/E und EK gewährleisten ab dem 1. Januar 2013 für die Einzelhandelsmitglieder einen nahtlosen und problemlosen Übergang, mit deutlich mehr Fachhandelsorientierung in den Produkt- und Marketingkonzepten.

HolzLand GmbH als neuer Kooperationspartner

Für Warenbereiche wie etwa Holz, Holzwerkstoffe und Bauen mit Holz konnte inzwischen mit der HolzLand GmbH ein starker Kooperationspartner für die E/D/E und EK Holzfachhändler gewonnen werden. Die HolzLand GmbH ist mit insgesamt über 700 Millionen Euro Jahresumsatz und einem Partnernetzwerk von mehr als 250 Händlern marktführende Systemzentrale im Bereich Holz. In diversen Gesprächsrunden konnten die E/D/E und EK Mitglieder von der Leistungsfähigkeit überzeugt werden und haben bereits zu diesem Zeitpunkt die Zusammenarbeit zugesagt.

**Starker Partner für die
Fachhändler**

Grundlage der Kooperation ist, dass das E/D/E – dem Wunsch der Händler folgend – die Betreuung und Weiterentwicklung der Holzfachhändler im Warenbereich Bauelemente wie bisher verantwortlich fortführt. Mit der Kooperation des Spezialisten HolzLand und des E/D/E sind demnach optimale Voraussetzungen geschaffen worden, um unmittelbar ab dem Start der Zusammenarbeit zum 1. Januar 2013 die Weiterentwicklung der E/D/E und EK Holzfachhändler noch erfolgreicher vorantreiben zu können.

PVH-Vertriebssysteme

Mit insgesamt 13 Neuzugängen verbuchten die PVH-Vertriebssysteme 2011 einen neuen Rekord und lagen damit deutlich über den angestrebten Planwerten. Die Umsatzentwicklung mit den Vertragslieferanten belief sich auf 12,7 Prozent. Die einzelnen Vertriebskonzepte HANDWERKSTADT, PLUS 1 und PROFI FACHMARKT profitierten 2011 vor allem von der extrem positiven Auftragslage im Handwerk und der entsprechend hohen Investitionsbereitschaft der PVH-Mitglieder in den weiteren vertrieblichen Ausbau ihrer Betriebe.

Anzahl nach PVH-Vertriebssystemen

	2010	2011	Plan 2012
HANDWERKSTADT	68	72	76
PLUS 1	46	50	80
PROFI FACHMARKT	70	75	75
Anzahl Systempartner	184	197	231

HANDWERKSTADT

Die guten konjunkturellen Rahmenbedingungen haben dem Handwerk weitere Wachstumsimpulse verliehen. Der Auftragsvorlauf ist je nach Gewerk auf bis zu 8 Wochen angestiegen. Profitiert haben die HANDWERKSTADT Partner dabei in nahezu allen Warenbereichen.

Partnern glückt Abkopplung vom Markt

Insgesamt konnten die Partner mit den Konzeptlieferanten ein Umsatzwachstum von 16,4 Prozent erreichen. Von der allgemeinen Marktentwicklung haben sich die Warenbereiche Hand-/Messwerkzeuge mit einem Plus von 17 Prozent und der Bereich Elektrowerkzeuge mit ebenfalls 17 Prozent abgekoppelt. Unvermindert steigt dabei auch die Bedeutung der E/D/E Zentrallagerlogistik. Dank verbesserter Leistungen und einem weiteren Ausbau der Vertriebsaktivitäten verzeichnete die Gruppe 2011 ein Umsatzwachstum von 18,5 Prozent.

Im Mittelpunkt der Aktivitäten 2011 stand der Ausbau der Zusammenarbeit mit den Vertragslieferanten. Hierfür gab es in sogenannten Regionalveranstaltungen intensive Dialoge mit den HANDWERKSTADT Partnern, bei denen individuelle Förderprogramme erarbeitet werden konnten. Diese Förderprogramme fanden breite Unterstützung und werden 2012 mit weiteren Vertragslieferanten ausgebaut.

Zusätzliche Absatzimpulse konnte die HANDWERKSTADT Gruppe durch gemeinsame Werbeaktivitäten setzen. Nach Kundenzielgruppen ausgewählte Artikel haben sich positiv auf die Umsatz- und Ertragsentwicklung ausgewirkt.

Für 2012 rechnet das E/D/E mit einem Wachstum auf 76 Partner und weiteren Impulsen durch die Neuauflage des Fachkatalogs.

PLUS 1

Mit insgesamt 50 Mitgliedsunternehmen ist das ambitionierte Wachstumsziel „Anzahl Konzeptpartner PLUS 1“ erfolgreich realisiert worden.

Die Gruppe PLUS 1 verzeichnete mit den Konzeptlieferanten ein Umsatzwachstum von 6,1 Prozent. Durch den Umsatzanteil privater Endverbraucher von rund 40 Prozent unterliegen die Absatzentwicklungen geringeren Schwankungen als im gewerblichen Segment und weisen daher insgesamt etwas geringere Wachstumsraten als bei klassischen PVH-Unternehmen aus. Die Absatzerfolge der PLUS 1 Partner werden durch das Umsatzwachstum im Bereich Elektrowerkzeuge und stationäre Maschinen mit plus 10 Prozent und im Bereich Arbeitsschutz mit plus 13 Prozent deutlich unterstrichen.

Die Einführung des neuen Fachkatalogs stand im Fokus der diesjährigen Aktivitäten, ebenso intensive Produktschulungen. Neben den umfangreichen Werbeaktionen im Frühjahr und Herbst war der Fachkatalog Impulsgeber für den Ausbau des Internetvertriebs. So nutzen heute immerhin 30 Prozent der PLUS 1 Konzeptpartner den E/D/E Multishop und damit den neuen Fachkatalog als elektronischen Vertriebskanal.

Internetvertrieb unterstützt
Verkaufsaktivitäten

Der Nahversorgerstrategie folgend, erfuhren die Verkaufs- und Ausstellungsflächen eine Qualitätsoffensive durch Anpassung bei Produkt-/Sortimentszusammensetzungen. Neue Vertragslieferanten in der Messtechnik und hochwertige Funktionsbekleidung im Arbeitsschutz unterstreichen diese Qualitätsorientierung.

2012 rechnet der Fachbereich mit weiteren 4 bis 5 Mitgliedern, die das Konzept übernehmen werden.

PROFI FACHMARKT

Die anhaltend gute Entwicklung auf dem Bausektor beflügelte auch die Aktivitäten der PROFI-Fachmärkte. So profitierten sie von einem deutlichen Wachstum im Wirtschafts- und Wohnungsbau. Ferner hat die anhaltende Verunsicherung an den Finanzmärkten zu vermehrten Investitionen in Erhaltungsaufwendungen geführt.

Die PROFI FACHMARKT-Gruppe erreichte mit den Konzeptlieferanten ein Umsatzwachstum von 11 Prozent. Hervorzuheben ist die Entwicklung bei Elektrowerkzeugen mit einem Wachstum von 17 Prozent. Die Vermarktung hochwertiger und technisch anspruchsvoller Werkzeuge ist das Ergebnis kontinuierlicher Entwicklungsarbeit, insbesondere durch Personalqualifizierung und durch Marketingaktivitäten.

Gruppenumsatz wächst
um 11 Prozent

Mit 5 neuen Standorten in 2011 konnten die Planwerte „Anzahl Konzeptpartner“ deutlich übertroffen werden. Insgesamt 75 Standorte begleiten dieses für Baustoffhändler konzipierte Vertriebssystem.

Ein neues Gestaltungslayout bei den Werbeaktionen hat zu einer weiteren Verbesserung der Aufmerksamkeit beigetragen. Sehr gute Abverkaufserfolge unterstreichen die hohe Akzeptanz im Kundenkreis.

**PROFI FACHMARKT-Katalog
im neuen Format**

Die 4. Auflage des PROFI FACHMARKT-Katalogs wurde den Partnern in einem neuen Format angeboten. Auf 850 Seiten sind zur besseren Orientierung die Sortimente nach den Zielgruppen des Bauhandwerks dargestellt.

Materialwirtschaft und Industrieservice

Trotz boomender Wirtschaft im Jahr 2011 haben die Einkaufsverantwortlichen der Industrie das Thema Kostensenkung in den Mittelpunkt gerückt und Lieferantenkonzepte zur Optimierung der Prozesskosten nachgefragt. Entsprechend setzte sich bei der klassischen MRO-Versorgung (C-Teile, Reparatur und Instandhaltungsbedarfe) der Trend der Lieferantenreduktion ungebrochen fort. Ausschlaggebend bei der Auftragsvergabe war das Erreichen von nachhaltiger Prozessoptimierung über die gesamte Wertschöpfungskette.

2011 haben die E/D/E Mitglieder wieder verstärkt auf Logistiksysteme ETT, Scanner und Konsignations-Lagerabwicklung als Vorstufe zum Business Process Outsourcing (BPO) gesetzt. Diesen Anforderungen folgend, wurde zu Beginn 2011 im E/D/E Fachbereich Industrieservice die Kompetenzgruppe Logistik gegründet. Die Kompetenzgruppe erarbeitet Konzepte, um Industriekunden schlüssige Lösungen zur Bestandsoptimierung anbieten zu können. So wurden beispielsweise Arbeitsgruppen eingerichtet, um spezielle Systeme im Bereich RFID-Technologie und Scanner zu erarbeiten.

2011 hat sich auch der Trend von Konzernen bis zu kleineren und mittleren Unternehmen (KMU) fortgesetzt, verstärkt Lieferpartner aus dem regionalen Umfeld für eine optimierte C-Teilversorgung zu beauftragen. Anforderung ist dabei, Konzepte zur regionalen Versorgung zu erarbeiten und umzusetzen, aber auch Anforderungen aus überregionalen Rahmenvereinbarungen entsprechen zu können.

Dies konnte das E/D/E mit ausgewählten Mitgliedern auch 2011 gewährleisten. Nach dem Prinzip „alles aus einer Hand“ sichern heute 13 regionale E/D/E Kooperationen den Industriekunden eine optimierte C-Teile-Versorgung. Die Gründung weiterer Kooperationen ist für 2012 geplant.

E/D/E mit spürbarem Umsatzwachstum in Europa

Gründung der EDE International AG

Umsatzentwicklung (in Millionen Euro)

2007	2008	2009	2010	2011	2012 Plan
490	516	458	518	599	638

Als Europas führende Verbundgruppe im Produktionsverbindungshandel konnte das E/D/E die erfolgreiche Umsatzentwicklung außerhalb Deutschlands auch 2011 fortzuschreiben. Mit 184 Direktmitgliedern und weiteren 537 Händlern, die über insgesamt 5 Kooperationen indirekt mit dem E/D/E verbunden sind, wurde das Geschäftsvolumen auf die Rekordmarke von rund 600 Millionen Euro ausgebaut. Zu den wachstumstreibenden Kernmärkten zählten vor allem die Beneluxstaaten, Österreich, die Schweiz, Frankreich, Spanien, Dänemark und Polen.

Erfolgreiche Entwicklung
in Europa fortgeführt

Als weiterer wichtiger Schritt zur Internationalisierung wurde im Dezember 2011 die EDE International AG mit Sitz in Zürich gegründet. Die neue Gesellschaft ist eine hundertprozentige Tochter des E/D/E in Wuppertal und soll zukünftig alle Geschäftsaktivitäten außerhalb Deutschlands verantworten. Die Struktur der Gruppe folgt somit der klaren strategischen Ausrichtung und stellt sicher, dass der erfolgreiche Internationalisierungspfad des E/D/E beschleunigt fortgesetzt werden kann. Die Bündelung der internationalen Geschäftsaktivitäten in einer selbstständigen Gesellschaft soll die lokale Anpassungsfähigkeit des Geschäftsmodells begünstigen und den Aufbau dezentraler Strukturen entscheidend unterstützen.



In einem herausfordernden konjunkturellen Umfeld in Europa mit bestenfalls stagnierenden und teilweise rückläufigen Marktentwicklungen konnte der Umsatz in allen 3 Regionen beziehungsweise Areas gesteigert werden. Dies unterstreicht den Erfolg lokaler Strategien und den Nutzen der durch das E/D/E zur Verfügung gestellten Leistungen für die Mitglieder.

Alle 3 Areas wachsen kräftig



Europageschäft steht im Fokus

Zum Gesamtwachstum von rund 80 Millionen Euro haben alle 3 Areas beigetragen. In der Area Nord, die die Aktivitäten in den Beneluxstaaten, Großbritannien, Skandinavien und dem Baltikum beinhaltet, wurde der Umsatz um 12,7 Prozent gesteigert. Die Area Zentral- und Osteuropa erreichte ein Wachstum von 15,2 Prozent und umfasst die Schweiz, Österreich und die osteuropäischen Märkte. In der Area Süd-West, bestehend aus der iberischen Halbinsel, Frankreich, Italien und der Türkei, wurde der Umsatz um mehr als 80 Prozent ausgedehnt.

Die europäischen Volkswirtschaften durchleben herausfordernde Zeiten mit einer erheblich durch Finanz- und Staatsschuldenkrise gebremsten konjunkturellen Entwicklung. In diesem schwierigen Marktumfeld zeigen sich vor allem diejenigen Mitglieder, die in Konzepte eingebunden sind, Handelsmarken zur Differenzierung führen und mit dem eLC über eine leistungsstarke europäische Logistik verfügen, gut positioniert und stabil und können sich insofern vom allgemeinen Trend abkoppeln. Dies wird insbesondere durch das im Jahr 2011 in Spanien erzielte Umsatzwachstum von mehr als 30 Prozent sowie die Gewinnung zweier Neumitglieder unterstrichen.

Generell entwickelten sich die definierten Schwerpunktländer durchweg überproportional. So verdoppelte sich das Geschäftsvolumen in Frankreich, der Umsatz in Polen steigerte sich auch 2011 um weitere 35 Prozent und der niederländische Markt ist nach einem schwierigen Vorjahr um fast 20 Prozent gewachsen. Die Steigerungsraten kommen jeweils größtenteils aus der Substanz und werden durch neue Partner zusätzlich unterstützt.

Immer mehr europäische Händler nutzen zur Profilierung und Stärkung der eigenen Marktposition die Handelsmarkenkonzepte des E/D/E. Dieser Trend spiegelt sich entsprechend in den Absatzzahlen wider. Aber auch die zweite wichtige europäische Handelsmarke FORUM etablierte sich in Europa zunehmend.

2011 konnten wieder 6 namhafte neue Mitglieder gewonnen werden. Insgesamt sind in 6 Ländern 37 Händler zum E/D/E oder zu einem der langjährigen Kooperationspartner gestoßen. Dadurch konnten die europäischen Netzwerke weiter ausgebaut und gestärkt werden.

Zentralregulierung wird europäisch

Bestand das E/D/E Europageschäft in vielen Ländern bisher fast ausschließlich aus dem Lagergeschäft, wächst die Bedeutung der Zentralregulierung heute zusehends auch im europäischen Kontext. 2011 konnte die Zentralregulierung bei insgesamt 87 Lieferanten auf den europäischen Märkten aufgenommen werden. Dieses Thema wird künftig weiter an Bedeutung gewinnen. In diesem Zusammenhang ist es die klare Zielsetzung von EDE International, auch in Zukunft mit den bewährten Partnern europa-

weit erfolgreich zu sein. Mithilfe lokaler Lieferanten werden die Sortimente dann landestypisch ergänzt und so marktgerecht geformt.

ZEDEV etabliert sich auf dem Schweizer Markt

Die ZEDEV AG in der Schweiz, ein Joint Venture mit dem langjährigen Kooperationspartner ZEEV, hat sich mittlerweile fest im Schweizer Markt etabliert. Im Herbst 2011 wurde ein viel beachteter Verkaufskatalog publiziert. Das bestehende Sortiment wurde weiterentwickelt und um namhafte Schweizer Lieferanten ergänzt, sodass der Katalog passgenau auf die Bedürfnisse des Schweizer Fachhandels zugeschnitten ist. Einen wichtigen Teil des Sortiments nimmt dabei die Handelsmarke FORUM ein, die der ZEDEV exklusiv zur Verfügung steht.

Ausblick: Frankreich und Spanien im Fokus

Die kommenden Jahre werden durch konsequente Aufbauarbeit dezentraler Strukturen in den jeweiligen Zielländern geprägt sein. Dies folgt konsequent der Überzeugung, dass das internationale Geschäft lokal entwickelt werden muss, um den Partnern deutliche Mehrwerte bieten zu können.

Die bestehenden Unsicherheiten im Euroraum, im Zuge der andauernden Finanz- und Staatsschuldenkrise, fordern das Selbstverständnis des E/D/E, gerade in schwierigen Zeiten einen Beitrag zur Wettbewerbsfähigkeit und damit zur Stabilisierung zu leisten. Dies gilt für die Mitglieder ebenso wie für die Vertragslieferanten. Hierzu werden die Mitglieder konzeptionell unterstützt und ihnen marktgerechte Vertriebsinstrumente zur Verfügung gestellt, die sie wettbewerbsfähig halten und konjunkturfest machen sollen.

In den kommenden Monaten wird EDE International insbesondere Projekte in Spanien und Frankreich fortführen, um die erfreuliche Entwicklung in diesen Ländern auszubauen.



Erfolgreiche Aussichten





Jan Rüggeberg,
Teilhaber und Beirat der August Rüggeberg GmbH & Co. KG, Marienheide

»Wir sind in Europa in den meisten Märkten mit eigenen Vertriebsorganisationen bereits vertreten, aber wir arbeiten als langjährige Partner vertrauensvoll mit dem E/D/E zusammen. Darum folgen wir in gegenseitiger Abstimmung dem E/D/E auf seinem Weg in die europäischen Märkte.«

Kreativität mit System

Geschäftsbereich Marketing, Dienstleistungen

Betreuung der Kooperationspartner im Fokus

Der E/D/E Geschäftsbereich Marketing bietet den E/D/E Mitgliedern ein breites Angebotsspektrum aller marketing- und werbetechnischen Leistungen. Darüber hinaus steht der Geschäftsbereich den Fachabteilungen des E/D/E zur Verfügung. Im Geschäftsjahr 2011 standen die Beratung und Betreuung verschiedener Kooperationspartner stark im Fokus der Aktivitäten.

PVH-Werbung

Die werbefachliche Betreuung des Geschäftsbereichs Haustechnik ist eine Schwerpunktaufgabe des Teams. Mit umfangreichen Konzepten und Marketingmaßnahmen wurde unter anderem die Neueinführung der FORMAT Armaturen begleitet. Damit einhergehend wurde ein völlig neuer Internetauftritt für die Handelsmarke FORMAT gestaltet. Weitere Leistungen waren die Begleitung der Vermarktungskonzeption „Bäder sehen. planen. kaufen.“ und des Qualifizierungskonzeptes PROMIS. Im gesamten Jahr 2011 wurden nahezu 200 Einzelprojekte für den WUPPER-RING umgesetzt.

Entwicklung der Handelsmarke TAKE begleitet

Für seinen Kooperationspartner mah Mittelstands Allianz Haustechnik GmbH betreut das Team die laufende Entwicklung der Handelsmarke TAKE mit allen erforderlichen Werbemitteln.

Die Mitglieder der Premium Maschinen Handel GmbH wurden mit Katalogmodulen für die Bereiche abraxas Bohren und Drehen, PREMIUM Drehen und Fräsen, PREMIUM Automation und einem Abverkaufsprospekt für Maschinen im Rahmen der Herbstaktion unterstützt.

Im Rahmen der individuellen Beratung erhielt das Team von einem namhaften E/D/E Mitglied den Auftrag zur gesamten Marketingbetreuung, die eine Dachmarkenstrategie und deren Umsetzung beinhaltet.

Für das Geschäftsjahr 2012 sind bereits 126 Projekte zur Unterstützung der Fachbereiche und Fachkreise in Planung. Hinzu kommen weitere individuelle Aktivitäten der Mitglieder und Kooperationspartner mah, VGH, Premium Maschinen Handel GmbH und der GEWEMA AG.

Team PVH-Kataloge und Produktion

Für dieses Team besteht ungebrochen seit Jahren Hochkonjunktur. Der Bedarf an verkaufsfördernden Katalogen ist nach wie vor gegeben und wächst ständig. Die Fachkompetenz und die Akzeptanz der guten Leistungen bei den Mitgliedern sorgen dafür, dass die Anforderungen an gute Kataloge zunehmend steigen. Im Geschäftsjahr bearbeitete das Team 53 verschiedene Katalogprojekte mit fast 43 000 Seiten für E/D/E Fachkreise, die EBH AG und einzelne Mitglieder. Davon wurden insgesamt 37 Werke mit über 30 000 Katalogseiten gestaltet, gesetzt, korrigiert, zum Druck freigegeben und ausgeliefert. Die Druckauflage aller Kataloge betrug 2011 über 1,1 Millionen Exemplare.

Katalogauflage von über
1,1 Millionen Exemplaren

7 der 53 Kataloge wurden für die ausländischen Partner des E/D/E bearbeitet und in die Landessprachen übersetzt. Davon wurden 5 im Berichtsjahr fertiggestellt. Auf der Jahresplanung 2012 des Teams stehen derzeit 16 laufende Katalogprojekte mit 11 500 Seiten aus dem Berichtsjahr und 32 neue Kataloge mit 18 500 Seiten, die in diesem Jahr ausgeliefert werden sollen.

Team Veranstaltungen und Mitgliederqualifizierung

Dieses Team betreut einerseits alle Events, Messen und Veranstaltungen und andererseits den Bereich Mitgliederqualifizierung mit Seminaren, ERFA-Gruppen, der Marketinggemeinschaft „Das TEAM“ und die E/D/E Junioren.

Im Rahmen der E/D/E Junioren nehmen durchschnittlich 25 bis 30 der rund 50 künftigen Inhaber und Gesellschafter von Mitgliedsunternehmen an 4 verschiedenen Jahresveranstaltungen teil. Im Juniorenkreis sind alle künftigen Unternehmerinnen und Unternehmer willkommen, die sich noch in der Ausbildung oder im Studium befinden oder bereits ihre ersten Schritte auf der Karriereleiter getan haben.

Im Geschäftsjahr wurden 35 verschiedene Seminare mit knapp 400 Teilnehmern zu Themen wie Vertrieb, Persönlichkeitsentwicklung, Marketing, Kostenmanagement, Einkauf und Recht durchgeführt.

Als interner Dienstleister ist das Team auch verantwortlich für die Organisation und Durchführung aller Messen für das E/D/E und seine Kooperationspartner. Im Berichtsjahr waren dies die A+A in Düsseldorf, der Branchentag Holz in Köln, die BAU in München, die Hardware in Luzern, der E/D/E Branchentreff spezial in Nürnberg und die ZEUS Messe in Köln. Hinzu kommen die Fachveranstaltungen und Marktplätze für die Mitglieder UNION Werkzeughandel und PREMIUM Werkzeughandel, die im Berichtsjahr einen sehr erfolgreichen Marktplatz für ihre Auszubildenden durchgeführt haben.

Dienstleistungen konsequent weiterentwickelt und ausgebaut

Geschäftsbereich Finanzen

Betriebsvergleich bleibt eine Erfolgsgeschichte

Auch im Geschäftsjahr 2011 konnte die Erfolgsgeschichte des E/D/E Mitgliederratings in Kombination mit dem Betriebsvergleich fortgeschrieben werden. Die erneut gesteigerte Teilnehmerzahl ermöglichte es, weitere Branchen für den Betriebsvergleich zu öffnen und den Aussagegehalt der Auswertungen bestehender Branchen zu verfeinern. Derzeit partizipieren über 400 Teilnehmer-Handelshäuser von den umfangreichen Analysen und professionellen Ratingberichten sowie dem Betriebsvergleich. Diese Dienstleistungen werden auch zukünftig konsequent weiterentwickelt und ausgebaut. Sie sind ein Alleinstellungsmerkmal des E/D/E in der gesamten Branche.

ETRIS BANK 
Wir unternehmen mit.

Zusätzlich zu den etablierten Dienstleistungen im Finanzbereich zur Sicherung der Liquidität der Mitgliedsunternehmen und der Beratung hinsichtlich verschiedener Finanzthemen konzentrierten sich die Aktivitäten 2011 vor allem auf ein weiteres Meilensteinprojekt der E/D/E Firmengeschichte. Nach Erteilung der Banklizenz durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen (BaFin) und die Bundesbank konnte die E/D/E Geschäftsführung am 25. Mai 2011 die Gründung der ETRIS Bank GmbH verkünden.

Das Finanzgeschäft ist als Kerngeschäftsfeld des E/D/E in seiner Bedeutung stetig gewachsen. Für das E/D/E war die Gründung einer eigenen Bank daher der nächste logische und konsequente Schritt einer systematischen Professionalisierung und Spezialisierung aller Unternehmensbereiche. Als Spezialinstitut für Zentralregulierung, Zahlungsverkehr und Handelsfinanzierung übernimmt die ETRIS BANK schrittweise das Finanzgeschäft des E/D/E. So wickelt das E/D/E bereits den größten Teil seines Zahlungsverkehrs über die eigene Bank ab.

ETRIS BANK mit großer Branchenkenntnis

Da sich die Bank auf Partner innerhalb der Branche konzentriert, bleibt der enge Schulterschluss von Mitgliedern, Vertragslieferanten und E/D/E oberstes Prinzip. Das Team der ETRIS Bank GmbH setzt sich sowohl aus langjährigen Ansprechpartnern beim E/D/E – diese werden auch die etablierten Themen E/D/E Mitgliederrating und Betriebsvergleich weiter fortführen –, als auch aus weiteren Experten des Finanz- und Bankbereichs zusammen. Auch deshalb bietet die ETRIS BANK ihren Partnern eine einzigartige Mischung aus Branchenverständnis und Finanzwissen.

Mit der Gründung der ETRIS BANK und der vollständigen Übernahme der Zentralregulierung unterliegt das Finanzgeschäft der kontinuierlichen, strengen Überwachung durch die BaFin und die Bundesbank. Mit der Gründung der ETRIS BANK bieten sich dem E/D/E wie auch seinen Partnern darüber hinaus perspektivisch zusätzliche Optionen im Bereich der Refinanzierung und bedarfsgerechter Produkte.

ZR-Online

Das ZR-Online-Serviceangebot wurde von Beginn an maßgeblich von den Punkten Datensicherheit, Prozessoptimierung, einfache Bedienbarkeit und Umweltschutz dominiert. 2011 konnten in diesem Zusammenhang vor allem in der Datensicherheit und im Umweltschutz nochmals große Fortschritte erzielt werden. Die in diesem Jahr vollzogene Einstellung des OP-Listen-Versands sowie der Buchungsanzeigen in Papierform verhindert den Verlust dieser sensiblen Daten auf dem Postweg sowie die Einsichtnahme unbefugter Personen auf dem Weg zum Empfänger. Die Übertragung der Daten über eine verschlüsselte, gesicherte Internetverbindung trägt dabei entscheidend zur Datensicherheit bei. Darüber hinaus werden natürliche Ressourcen geschont.

Erstklassig in Datensicherheit und Umweltschutz

Heute wird die bedienerfreundliche Anwendung des ZR-Online-Portals flächendeckend zur täglichen Einsicht und Bearbeitung der Tagesjournale und OP-Listen genutzt. Die E/D/E Mitglieder profitieren dadurch von der Möglichkeit zum frühzeitigen Abgleich der Belegdaten, weit vor dem bisherigen Eintreffen der OP-Listen im Papierformat.

2011 wurde auch ein deutlich geändertes Nutzungsverhalten von ZR-Online seitens der Industrie festgestellt. Die mit dem Portal verbundenen Vorteile tragen auf beiden Seiten der Wertschöpfungskette zur Prozessoptimierung bei. Derzeit nutzen rund 90 Prozent der Vertragslieferanten das ZR-Online-Portal.

Um den mit der fortschreitenden Internationalisierung des E/D/E kontinuierlich steigenden Anforderungen an die Buchhaltungsabläufe gerecht zu werden, wird 2012 die vorerst letzte Stufe des ZR-Online-Projekts umgesetzt. Das dann in 7 Sprachen vollumfänglich verfügbare ZR-Online-Angebot wird entscheidend dazu beitragen, die Bearbeitung aller im Zusammenhang mit der Zentralregulierung und dem Lagergeschäft anfallenden Abrechnungsdaten auch im europäischen Ausland stark zu vereinfachen.

ZR-Online wird mehrsprachig

Auch nach Fertigstellung der vorläufig letzten Ausbaustufe in 2012 bleibt ZR-Online ein „lebendes“ System, das sich stetig den wechselnden und wachsenden Anforderungen der Mitglieder und Vertragslieferanten anpassen wird. Daher wird auch in Zukunft an der Optimierung der Abläufe zur weiteren Vereinfachung der Bedienbarkeit sowie zur Steigerung der Übersichtlichkeit und Effizienz gearbeitet.





Martin Bertinchamp,
ehemaliger CEO + President der GARDENA GmbH

»GARDENA und E/D/E gehen seit langer Zeit in enger Partnerschaft gemeinsame Wege. E/D/E war Steigbügelhalter für den heutigen Erfolg von GARDENA, weil es 1968 als Erster das GARDENA-System gelistet hat. Ich schätze E/D/E als zuverlässigen und berechenbaren Partner.«

Erfolgsfaktor Personal

Geschäftsbereich Personal

Höchstmarke: 824 Mitarbeiter
im E/D/E beschäftigt

Am Ende des Jahres 2011 beschäftigte das E/D/E 824 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, davon 44 Auszubildende. Erneut konnte das E/D/E im Bereich der Logistik 18 Leiharbeitnehmer, die längere Zeit beim E/D/E eingesetzt waren, in ein festes Arbeitsverhältnis übernehmen.



Gemeinsame Werte

Die 3 „V“s – Vertrauen, Verantwortung, Verbindlichkeit – sind die Grundlagen dafür, dass Mitarbeiter sich emotional an ihr Unternehmen gebunden fühlen. Mit einer durchschnittlichen Betriebszugehörigkeit von fast 10 Jahren gelingt dies dem E/D/E gut. Gerade in inhabergeführten Mittelstandsunternehmen besteht häufig eine große Verbundenheit der Mitarbeiter mit dem Unternehmen, teilweise – wie auch im E/D/E – sogar über Generationen hinweg.

Ausbildung bleibt
höchst prioritär

Doch die oft besprochene demografische Veränderung hat den Arbeitsmarkt in vollem Umfang erreicht. Das E/D/E hat darauf mit einer Ausweitung seiner Ausbildungsoffensive reagiert: Im Jahr 2011 wurden mit 50 Auszubildenden unterschiedlicher Ausbildungsgänge und Berufsbilder die hohen Zahlen der Vergangenheit weiter erhöht. Davon sind 13 neue Auszubildende und 6 Studenten an verschiedenen Berufsakademien 2011 hinzugekommen. Das entspricht einer Ausbildungsquote von 6,3 Prozent. Erstmals hat das E/D/E einen Fachinformatiker der Fachrichtung „Systemintegration“ ausgebildet und konnte ebenso einen Studienplatz „Praktische Informatik“ mit dem Abschluss „Bachelor of Science“ anbieten. Ebenso wurde ein Studienplatz „Logistik“ mit Bachelor-Abschluss vergeben.

Dass das E/D/E dabei nicht Klasse durch Masse ersetzt, zeigt die Anzahl der Auszubildenden des E/D/E, die Jahrgangsbeste sind. 2012 werden 3 der E/D/E Auszubildenden, die mit der Note „Sehr gut“ abschnitten, zur IHK-Bestenehrung eingeladen. Die Übernahme möglichst vieler Auszubildender nach dem erfolgreichen Abschluss der Ausbildung ist erklärtes Ziel des E/D/E.

Weiterbildungsoffensive 2011

2011 hat das E/D/E eine auf mehrere Jahre angelegte Weiterbildungsoffensive gestartet, die sich an Mitarbeiter und Führungskräfte richtet. Der Themenkatalog reicht von IT- und Fachschulungen in den unterschiedlichen Warenbereichen des E/D/E bis zu „Führungsbaukästen“ für den Führungskräfte-Nachwuchs, ebenso wie für Teamleiterinnen und Teamleiter.

Mitarbeiterentwicklung als weiterer Schwerpunkt

Im strategisch wichtigen Bereich Logistik hat das Unternehmen 2011 mit speziellen Führungstrainings für die Gruppenleiter und stellvertretenden Gruppenleiterinnen und -leiter begonnen. Diese werden 2012 fortgesetzt und ausgebaut.

Gewinnung von Fach- und Führungskräften

Die dynamische Entwicklung des E/D/E im In- und Ausland macht eine Verstärkung in vielen Geschäfts- und Fachbereichen erforderlich. Aufgrund der gestiegenen Anforderungen nach dem DIN EN ISO 9001-zertifizierten Rekrutierungsprozess hat sich der Geschäftsbereich Personal durch eine qualifizierte Fachkraft verstärkt. Das E/D/E betreibt die Personalsuche mithilfe unterschiedlicher Onlineplattformen und teilweise mit der Unterstützung von spezialisierten Personalberatern.

Verstärkung in vielen Geschäfts- und Fachbereichen

Ausblick 2012

Mit einem anspruchsvollen Weiterbildungsbudget setzt das E/D/E die begonnene Ausbildungsoffensive im Jahr 2012 fort. Darüber hinaus fördert das E/D/E individuelle Maßnahmen für einzelne Mitarbeiter.

Aktuelle Anforderungsprofile und regelmäßige Feedback-Gespräche der Führungskräfte mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern aller Hierarchieebenen sorgen für eine Motivations- und Leistungssteigerung der Beschäftigten und für optimale Stellenbesetzungen. Aus den Gesprächen werden in enger Zusammenarbeit mit dem Geschäftsbereich Personal die Maßnahmen einer nachhaltigen Mitarbeiterqualifizierung abgeleitet.

Die Besetzung aller Stellen im Unternehmen mit den richtigen Menschen wird in den kommenden Jahren nicht nur im E/D/E, sondern in allen Unternehmen zu einer der großen Herausforderungen und gleichzeitig zu einem enormen strategischen Vorteil, wenn sie gelingt.

Orientierung geben, Leistung bieten

Geschäftsbereich Organisation/IT

Wichtiger Beitrag zur Wettbewerbsfähigkeit

Für den Geschäftsbereich Organisation/IT als internationalen IT-Dienstleister der E/D/E Gruppe war das Jahr 2011 davon geprägt, die vorhandenen technischen und organisatorischen Leistungen für die Gesellschaften der E/D/E Gruppe zu optimieren und den Aufbau neuer Leistungen systematisch vorzubereiten. Grundlage der strategischen Weiterentwicklung des Leistungsportfolios ist dabei die bestmögliche Unterstützung der konsequenten und internationalen Weiterentwicklung der gesamten E/D/E Gruppe. Der Geschäftsbereich Organisation/IT leistet damit einen wichtigen Beitrag zur nachhaltigen Schaffung wettbewerbsfähiger Organisations- und IT-Strukturen innerhalb der E/D/E Gruppe.

Prozessmanagement

Exzellente funktionierende Prozesse sind eine Grundlage für den dauerhaften Unternehmenserfolg aller Gesellschaften der E/D/E Gruppe. Zur Steigerung und nachhaltigen Sicherung der Prozessqualität wurde 2011 das Team Prozessmanagement geschaffen. Zusammen mit den verantwortlichen Mitarbeitern aus den Fachbereichen stellt das Team Prozessmanagement sicher, dass alle Prozesse der E/D/E Gruppe einem einheitlichen Standard entsprechen sowie effizient und effektiv abgewickelt werden.

Gütesiegel zum 15. Mal in Folge überreicht

Qualitätsmanagement

Auch im Geschäftsjahr 2011 wurde durch das unabhängige Zertifizierungsunternehmen AGQS die gute Qualität der internen Prozessabläufe des E/D/E bestätigt. Dieses Gütesiegel wurde dem E/D/E zum 15. Mal in Folge überreicht.

Bereits 2011 hat die E/D/E Gruppe viele Prozesse und Verfahren im Sinne der Kunden strukturiert und vereinfacht. Diese Reduzierung von Komplexität wird 2012 konsequent durch einen funktionalen SAP-Releasewechsel weitergeführt. Ziel ist es, möglichst alle SAP-Prozesse wieder in den Standard zurückzuführen.

Projektmanagement

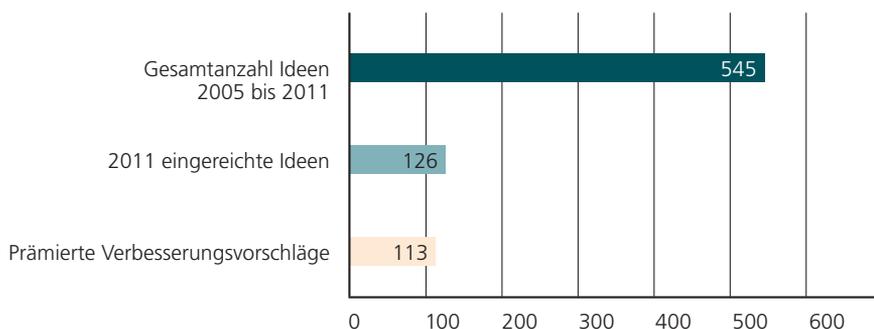
Neben dem SAP-Releasewechsel ist die Umsetzung von 53 weiteren Projekten in 2012 geplant. Das E/D/E investiert damit wieder über 2 Millionen Euro, um die Leistungsfähigkeit und die Qualität zu steigern. Alle Projekte unterliegen dabei der Steuerung und Kontrolle durch das zentrale E/D/E Projektmanagement.

Zur Sicherstellung der hohen Verfügbarkeit der IT-Systeme in den beiden Rechenzentren der E/D/E Gruppe wurde 2011 die Modernisierung der gesamten zentralen IT-Server erfolgreich abgeschlossen. Zusätzlich wurden alle Vorbereitungen für einen Umstieg auf die aktuellen Microsoft-Produkte abgeschlossen.

Der Einsatz von sogenannten „Thin Clients“ bietet ökologisch und technisch wesentliche Vorteile. Auch 2011 hat der Geschäftsbereich Organisation/IT daher die Strategie konsequent weitergeführt, „Thin Clients“ anstelle von normalen PCs einzusetzen. Insgesamt sind damit bereits mehr als 50 Prozent der Arbeitsplätze der E/D/E Gruppe umgestellt. Technisch ergänzt wird diese Strategie durch den flächendeckenden Einsatz der Server- und Datenvirtualisierung.

idea!

Um die Betriebsabläufe im E/D/E noch mehr zu optimieren, existiert seit fast 6 Jahren das Ideenmanagementsystem idea!. Durch idea! haben alle Mitarbeiter eine strukturierte Möglichkeit, ihre Kreativität zum Wohle des Unternehmens einzubringen. 2011 wurde die Marke von 500 eingereichten Ideen überschritten. Damit werden pro Jahr fast 100 Ideen durch E/D/E Mitarbeiter eingebracht. Über 100 Verbesserungsvorschläge wurden inzwischen mit einem Gesamtvolumen von 33 000 Euro prämiert.



EDV-Prozesse werden zum Dreh- und Angelpunkt für den Erfolg

Geschäftsbereich eBusiness

IT ermöglicht effizientes
Geschäftsprozessmanagement

IT-Systeme haben schon immer elektronische Geschäftsprozesse unterstützt und effizient abgebildet. Die heutigen Rahmenbedingungen des Business Process Managements (BPM) erfordern aber zunehmend innovatives Denken, da ein dynamisches Marktumfeld Änderungsanforderungen in sich verkürzenden Zyklen stellt. Um dem rasanten Veränderungsdruck Rechnung zu tragen, muss die IT eng, aber doch mit ausreichendem Freiraum und genügend Flexibilität für Innovationen, mit den definierten Geschäftsprozessen verknüpft werden, um die Effektivität der Systeme und Services für Partner, Mitglieder und Vertragslieferanten herzustellen.

Bereits heute hat das E/D/E mit 830 Partnern ungefähr 2500 elektronische Geschäftsprozessverbindungen im elektronischen Datenaustausch erfolgreich im Praxisbetrieb.

Um sich schon heute technologisch an den zukünftigen Anforderungen auszurichten, wurden im Geschäftsbereich eBusiness die entsprechenden Weichen gestellt. Mit der Einführung einer Business-Process-Management-Lösung sind die Voraussetzungen geschaffen worden, auch zukünftige Anforderungen zu erfüllen.

Elektronischer Rechnungsservice

Fokus auf den Branchen Baubeschlag
und Haustechnik

Im Berichtsjahr 2011 wurde der Fokus schwerpunktmäßig auf die Branchen Baubeschlag und Haustechnik gelegt. So konnten 60 Lieferanten und Händler für den elektronischen Rechnungsservice mit qualifizierter digitaler Signatur des E/D/E gewonnen werden. Somit wurde das größtmögliche Potenzial „weg von Papier“ sowohl für Händler als auch für Lieferanten entsprechend zielorientiert bearbeitet.

2012 werden weitere Branchen sukzessive in den Service eingebunden.

IT-Beratung

Die Auswahl und Einführung von Warenwirtschaftssystemen ist eine erfolgskritische Herausforderung. Der Geschäftsbereich eBusiness unterstützt zahlreiche Mitglieder im ERP-Auswahlprozess (Enterprise-Resource-Planning/Unternehmensressourcenplanung).

Passende Lösungen für die Warenwirtschaft

Die Beratungsdienstleistung soll sich im Geschäftsjahr 2012 von der reinen ERP-Beratung hin zu einem ganzheitlichen Ansatz der IT-Strategieberatung weiterentwickeln. Hierbei zählt im Wesentlichen die Erfassung der Unternehmensziele, die Analyse der Ist-Situation, die Entwicklung eines Soll-Zustandes, die Formulierung und Verabschiedung der IT-Strategie sowie die Begleitung der Umsetzung der IT-Strategie zu den wichtigsten Bausteinen.

eCommerce

Auf 20,89 Milliarden Euro Umsatz schätzt der Bundesverband des Versandhandels (BVH) die Gesamtumsätze im interaktiven Handel für das Jahr 2011. In dem Umfang, wie die Onlineumsätze steigen, erkennen immer mehr Händler, dass das Internet auch ein relevantes Vertriebsmedium darstellt.

In diesem Zusammenhang setzen nur gut zweieinhalb Jahre nach Einführung jetzt schon mehr als 200 Mitgliedsfirmen (allein 54 Händler in 2011) auf den E/D/E Multishop. In den bisherigen Umsetzungsprojekten wurden 15 unterschiedliche Warenwirtschaftssysteme an den E/D/E Multishop angebunden. Der E/D/E Multishop wird kontinuierlich weiterentwickelt und um weitere Funktionen ergänzt. Um die Anforderungen der Industrie nach einem prozessoptimierten, elektronischen Beschaffungsablauf abzubilden, wurde der E/D/E Multishop zielgerichtet um entsprechende spezialisierte Module für das Industriegeschäft erweitert.

E/D/E Multishop wurde weiterentwickelt

Ausblick 2012

Die mobile Gesellschaft verändert auch den Mittelstand. Der eCommerce-Handel zeigt hierbei ein konjunkturstabiles Wachstum, wie das Forschungsunternehmen ComScore Ende 2011 berichtete. Im vergangenen Jahr hat sich der eCommerce-Sektor behauptet und viele neue Impulse für unterschiedliche Wirtschafts- und Shopping-Modelle geliefert. Die rasante Entwicklung technischer Neuerungen, vor allem die Verbreitung von Smartphones und Tablets, hat die Käufer-Verkäufer-Beziehung stark verändert. Angetrieben durch die mobile Technologie zeigt das Wachstum im eCommerce keine Zeichen von Abschwächung. Diesen Chancen begegnet das E/D/E mit innovativen IT- und eBusiness-Konzepten, die seinen Mitgliedern im Wettbewerb die richtigen Instrumente an die Hand geben, um sich nachhaltig erfolgreich positionieren zu können.



Technik bietet neue Vertriebschancen

Operative Exzellenz und optimaler Service

Zentralbereich Services

Servicebereiche wurden
neu gebündelt

Mit Wirkung zum 1. Januar 2011 hat der neu gegründete Zentralbereich Services seine Arbeit aufgenommen. Dort wurden unter anderem das Service-Center (Deutschland und Europa), die Bereiche zentrale Disposition, zentrale Bonusabwicklung, Stammdatenqualität im Lagergeschäft, Key-Account-Betreuung und Rahmenverträge für Mitglieder (SPARPLATZ) gebündelt.



Hauptziel des Bereichs ist es, durch systematische Analysen und Messverfahren sowie zielgerechte Maßnahmen die Serviceleistung des E/D/E systematisch zu verbessern. Dabei liegt das Augenmerk darauf, eine für alle E/D/E Mitglieder hohe Servicequalität von E/D/E Leistungen jederzeit zur Verfügung zu stellen („FIRST CLASS Service 48“).

Alle Prozesse und Schnittstellen in der Logistik, in den Fachbereichen, im Finanzbereich und in den Dienstleistungssektoren wurden erstmalig systematisch analysiert, und es wurde ein ständiges Reporting entwickelt. Durch diese neuen Kontrollmechanismen und Messverfahren ließen sich Schwachstellen definieren, die daraufhin Veränderungsmaßnahmen unterworfen wurden.

Zahl der Gesamtvorgänge
auf 800 pro Tag gesenkt

So konnten die Gesamtvorgänge des Service-Centers von 1500 täglichen Vorgängen auf unter 800 Vorgänge reduziert werden. Für die Mitglieder bedeutet dies, dass das Service-Center heute in der Lage ist, Anfragen zu 98 Prozent innerhalb von 48 Stunden zu beantworten. Gezielte Investitionen in die Logistiktechnik (zum Beispiel der Booster) haben zu einer deutlich spürbaren Verbesserung der Logistikleistung geführt und damit Anfragen oder Reklamationen der E/D/E Mitglieder nachhaltig reduziert. Auf Basis erster Analyseergebnisse konnte zudem im Bereich Stammdaten der Bereich Preisreklamation um 50 Prozent reduziert werden. Durch Optimierungen in den E/D/E Fachbereichen werden nun fast alle Anfragen innerhalb von 48 Stunden bearbeitet.

Auf Basis weiterer Erkenntnisse aus dem Zentralbereich Services können nun die Gutschriften oder Ersatzlieferungen für defekte Waren innerhalb von 48 Stunden bearbeitet werden. Zudem haben Neuorganisationen und Systematiken in der Disposition zu einer schrittweisen Steigerung der Artikelverfügbarkeit auf über 97 Prozent geführt.

Weitere Konzepte und Maßnahmen konzentrieren sich auf das Mitarbeiterverhalten. Verschiedene Aspekte, wie zum Beispiel die Erreichbarkeit am Telefon, wurden in sogenannten Themenwochen bearbeitet und optimiert. Zusätzliche Maßnahmen orientieren sich an der internen und externen Kommunikation, an lösungsorientiertem Handeln, an Fehlervermeidung statt Fehlerbereinigung, an Terminverantwortung oder an der Rückmeldegeschwindigkeit.

Maßnahmen zur weiteren Qualitätssteigerung werden umgesetzt

Ausblick 2012

1. Das Angebot an Rahmenabkommen (SPARPLATZ) wird weiter ausgebaut, um weiterhin die Unternehmenskosten der E/D/E Mitglieder deutlich zu senken.
2. Die Disposition wird weiter automatisiert, um die Artikelverfügbarkeit zu steigern.
3. Die Arbeit der ERFA-GRUPPEN im E/D/E wird 2012 intensiviert, weitere Gruppen zum Erfahrungsaustausch unter den Mitgliedern werden gebildet.
4. Alle Mitarbeiter des E/D/E Service-Center werden im ersten Quartal geschult, um noch kompetenter für die E/D/E Mitglieder zu werden.
5. Im Rahmen des Beschaffungsservices wird allen E/D/E Mitgliedern von ausgewählten E/D/E Vertragslieferanten neben den geführten E/D/E Lagerartikeln das gesamte Sortiment des Lieferanten über das E/D/E Logistik-Center angeboten. Dafür gelten zwischen Mitgliedern und Lieferanten vereinbarte individuelle Einkaufskonditionen.

Mit der Gründung des Zentralbereichs Services hat das E/D/E einen entscheidenden Schritt zur Serviceorientierung im ganzen Unternehmen eingeleitet. Bereits im ersten Jahr sind im Verhalten der Mitarbeiter und in den Ergebnissen für die Mitglieder spürbare Fortschritte erzielt worden. Diesen Weg wird das E/D/E 2012 konsequent fortsetzen.

Rekordumsatz im Lagergeschäft

Geschäftsbereich Logistik

Volumen wächst auf
200 Millionen Euro

Mit über 200 Millionen Euro Lagerumsatz wurde das kontinuierliche Wachstum des Lagergeschäfts auch im Geschäftsjahr 2011 fortgesetzt. Im Vergleich zum Jahr 2010 wuchs der Lagerumsatz um 9,3 Prozent. Für das Vertriebskonzept des eLC konnte sogar ein Umsatzplus von 19,3 Prozent realisiert werden.

Mit 1 Million versendeter Pakete war der Paketversand im Jahr 2011 wie auch schon 2010 die am stärksten wachsende Versandart. Über 70 Prozent der Aufträge und über 50 Prozent der Auftragspositionen wurden 2011 per Paketdienst bestellt und innerhalb von 24 Stunden an die E/D/E Mitglieder oder direkt an deren Kunden versendet.

Mit einem Endkundenanteil von 63 Prozent und einer Steigerung des Endkundenanteils um 8,2 Prozent gegenüber dem Jahr 2010 wurden die Vorteile der zentralen Logistik und die Leistungsfähigkeit des eLC durch die E/D/E Mitglieder verstärkt genutzt. Diese Entwicklung zeigt, dass die Logistikerweiterung am Standort Wuppertal und die Konzentration auf eine schnelle, zuverlässige und wirtschaftliche Bevorratung und Lieferung von Produkten für die E/D/E Fachhändler entscheidende Leistungsmerkmale sind, die auch in Zukunft weiter an Bedeutung gewinnen werden.

Neuausrichtung der Versandstrukturen

Im Rahmen der Qualitäts- und Service-Offensive „FIRST CLASS Service 48“ wurden die Versandarten im Jahr 2011 analysiert und ein Optimierungsbedarf festgestellt. So wurden die Auftragsannahmezeiten und Lieferrhythmen optimiert und in die folgenden Versandarten zusammengefasst.

- Für Bestellungen an das Lager der Mitglieder werden im Standardversand die Aufträge wöchentlich – wie gewohnt – an die Mitglieder ausgeliefert.
- Deutlich ausgebaut und in den Abwicklungszeiten verkürzt wurde der Schnellversand per Spedition. Seit April 2011 werden Aufträge, die bis 12 Uhr übermittelt werden, noch am gleichen Tag versendet und am nächsten Tag wahlweise an das Lager der Mitglieder oder direkt zum Endkunden geliefert.
- Der Paketversand als schnellste Versandart mit einer Anlieferung innerhalb von 24 Stunden, wahlweise an das Lager der Mitglieder oder zum Endkunden, wurde mit einem Bestellfenster bis 17 Uhr zum Versand am gleichen Tag beibehalten.
- Für dringende und eilige Aufträge können seit April 2011 mit dem neuen Service „Paketversand Last Minute“ Aufträge bis 21 Uhr übergeben werden, die noch am gleichen Tag per „Express“ zum Versand kommen und am nächsten Tag zugestellt werden.

Um dem Zuwachs des Paketversandes Rechnung zu tragen, wurden die Versandkapazitäten 2011 ausgebaut. Die Packplätze für den Paketversand wurden um 6 Plätze auf insgesamt 26 erweitert. Gleichzeitig wurde ein neuer Versandpuffer in die Förder-technik integriert, um Sendungen zusammenzuführen, die aus logistischen Gründen in der Vergangenheit getrennt versendet wurden. Durch die Anbindung von 14 neuen Packplätzen an den Versandpuffer, konnte die an die Fördertechnik angebundene Verpackungskapazität um 8 Plätze erweitert werden.

**Versandkapazitäten 2011
ausgebaut**

Logistische Leistungsdaten

Mit über 35 000 Auftragspositionen an Spitzentagen und einem Sendungsvolumen von über 5000 Paketen und 500 Paletten pro Tag hat das eLC im Jahr 2011 seine Leistungsfähigkeit bewiesen. Die Fehlerquote konnte im Durchschnitt um 25 Prozent gesenkt und die Durchlaufzeit eines Auftrages reduziert werden. Durch eine Anpassung der Vertriebskonzepte können die Mitglieder auf ein Lagersortiment von über 80 000 Artikel zurückgreifen, das, ausgerichtet auf den Konzeptgedanken der Lagerhaltung und logistischen Leistungserbringung durch das E/D/E, bei Bedarf im Namen des Mitglieds direkt zum Endkunden versendet wird.

**80 000 Artikel
immer auf Lager**



Vorteile durch zentrale Logistik

Die über viele Jahre unverändert abgewickelte Versandroute „Standardversand“ mit einer Auftragsammlung und wöchentlichen Auslieferung in einer festen Tourreihenfolge wurde 2011 den geänderten Auftragsstrukturen und Anforderungen angepasst. Durch Umstellung des Standardversands auf eine moderne Speditionsbelieferung konnte die Zustellzeit nach Verladung reduziert werden. Alle Lieferungen werden nach Übergabe an den Spediteur binnen 24 Stunden deutschlandweit zugestellt.

UPS-Rahmenvertrag für Mitglieder

Vor dem Hintergrund der Neugestaltung des Rahmenvertrags mit dem langjährigen Vertriebspartner UPS konnten die Anwendungsmöglichkeiten sowie die Preisgestaltung für die Mitglieder deutlich interessanter gestaltet werden. So werden seit Mai 2011 erstmalig neben der Wahl eines Einheitspreises bis 32 Kilogramm oder einer Abrechnung nach Gewichtsstaffeln auch die Versandmengen bei der Preisfindung berücksichtigt. Insbesondere Mitglieder mit großem eigenem Versandvolumen könnten von deutlich verbesserten Preisen profitieren. Die langjährige Vertragsbindung sichert diese Preise auch in den nächsten Jahren.

Prozesse für Retourenabwicklung neu definiert



Kleinteilelogistik im E/D/E

Im Rahmen der Qualitäts- und Service-Offensive „FIRST CLASS Service 48“ wurde die Retourenabwicklung im Jahr 2011 neu gestaltet. Zielstellung war eine schnellere und einfachere Abwicklung innerhalb von 48 Stunden. In über 98 Prozent der Fälle nach der Umstellung erfolgte die Bearbeitung und Prüfung der Retouren in der Logistik innerhalb von 24 Stunden.

Ausblick 2012

Nachdem das Jahr 2011 durch die Erweiterung der Versandkapazitäten und die Umstellung des Standardversands geprägt war, steht das Motto „First Class Service“ im Mittelpunkt für 2012. Eine weitere Reduzierung der Fehlerquote sowie neue und erweiterte Services für die Mitglieder werden das Jahr 2012 in der Logistik prägen.

2011 weiterhin erfolgreich

ZEUS

Nettoverkaufsumsatz erreicht
2,25 Milliarden Euro

Die 734 deutschen und österreichischen ZEUS Systemgeschäfte sind 2011 um 2,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr gewachsen und erreichten damit einen Nettoverkaufsumsatz von 2,25 Milliarden Euro.

„Zusammengefasst: Die Systemgeschäfte hagebaumarkt, Werkmarkt und Floraland marschieren, die nicht systemgebundenen Fachgeschäfte und Märkte stagnieren.“ Dies ist die Erkenntnis nach der Analyse der Jahresresultate 2011 in der ZEUS.

So entwickelten sich die 294 deutschen und 44 österreichischen hagebaumärkte 2011 deutlich besser als die Branche: In Deutschland stiegen die Nettoverkaufsumsätze um 4,2 Prozent auf 1,44 Milliarden Euro, in Österreich wuchs der Umsatz um 2,1 Prozent auf 190 Millionen Euro.

Erfolgsfaktoren 2011

Einen stetig wachsenden Beitrag zum Jahresumsatz der ZEUS leistete das Joint Venture baumarkt direkt, Hamburg, über das die hagebaumärkte seit Mitte 2007 und die Werkmärkte seit Frühjahr 2009 im Multichannel-Vertrieb per Katalog und Internet-shop tätig sind.



Starker Einzelhandelsauftritt

Außerdem haben die von der ZEUS betreuten Handelspartner 2011 kräftig investiert – zum einen in den Ausbau und die Modernisierung des Standortnetzes in Deutschland und Österreich, zum anderen in die Eröffnung neuer Standorte. So haben 46 hagebaumärkte, werkmärkte und Floraland-Gartencenter mit Unterstützung der Zentrale umgebaut beziehungsweise erweitert, 139 hagebaumärkte setzten die neuen Abteilungen für Farben/Innendekoration und Holz um. Diese Unternehmen steigerten ihren Umsatz mit den neuen Abteilungen im zweistelligen Bereich, der Umsatz der „Nicht-umbauer“ lag in den beiden Sortimenten deutlich darunter.

Überdies eröffneten die ZEUS Handelspartner 8 neue Standorte in Deutschland: 6 hagebaumärkte und 2 Werkmärkte. Des Weiteren gingen 6 Floraland Garten-Fachmarkt-Center an den Start – 5 davon als Umstellungen vom klassischen Gartencenter, 1 als Neueröffnung in Kombination mit einem hagebaumarkt. Hinzu kommt 1 neuer Werkmarkt, der bisher als kompaktmarkt geführt wurde.

Ebenso wirkte sich die Weiterentwicklung der Sortimente wohltuend auf den Umsatz aus. So wuchsen 2011 die DIY-Warengruppen erstmals seit langer Zeit wieder stärker als der Gartenbereich. Die DIY-Sortimente verzeichneten 2011 ein kräftiges Plus von 4,9 Prozent, die Gartensortimente stiegen witterungsbedingt „nur“ um 2,3 Prozent.

**Weiterentwicklung der Sortimente
beflügelt den Umsatz**

Prognose 2012

Für das laufende Jahr rechnet die ZEUS in Deutschland und Österreich mit einer Umsatzsteigerung von etwa 2,5 Prozent – vor allem durch die Eröffnung neuer Standorte sowie Flächenerweiterungen und -optimierungen. So werden 2012 3 neue hagebaumärkte eröffnen, 2 neue Werkmärkte und ein neues Floraland Garten-Fachmarkt-Center.

Mit Wirkung zum 31. Dezember 2012 haben die bisherigen Gesellschafter E/D/E sowie EK-Servicegroup ihren Gesellschafterstatus in der ZEUS gekündigt. Zukünftig werden die Aktivitäten im Einzelhandel für die Mitglieder von E/D/E und EK wieder in Eigenregie verantwortet. Geplant ist eine gemeinsame Gesellschaft EURO-DIY GmbH mit Sitz in Wuppertal.

Verankert in der Unternehmensphilosophie

Gesellschaftliche Verantwortung



Projekt Reittherapie für das Zwergenland

Der wirtschaftliche Erfolg des E/D/E berührt auch das gesellschaftliche und kulturelle Leben der Stadt Wuppertal, die seit 80 Jahren die Heimat des Unternehmens ist. Deshalb stehen seit jeher die Themen Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung im Fokus und sind fester Bestandteil der Unternehmensphilosophie. Das E/D/E und die E/D/E Stiftung unterstützen zahlreiche Projekte, mit denen hilfsbedürftige Kinder und Jugendliche im Wuppertaler Raum gefördert werden. Unterstützt werden Einzelprojekte in Bildung und Kultur sowie im sozialen, karitativen und humanitären Bereich. 2011 hat das E/D/E sein gesellschaftliches Engagement erstmals in einem Nachhaltigkeitsbericht zusammengefasst.

ZHH-Bildungswerk

Die gemeinnützige E/D/E Stiftung fördert seit 2002 begabte und engagierte Nachwuchskräfte im Produktionsverbindungshandel mit Stipendien. Die Stipendiaten nehmen an branchenspezifischen Lehrgängen des ZHH-Bildungswerks teil und können die dort erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten in ihre Unternehmen einbringen. Die Stiftung, die von Dr. Eugen Trautwein gegründet wurde, förderte in Zusammenarbeit mit dem ZHH-Bildungswerk im vergangenen Jahr 4 Lehrgänge zum Technischen Kaufmann/zur Technischen Kauffrau für Beschlagtechnik, zum Technischen Fachkaufmann/zur Technischen Fachkauffrau für Bauelemente, Fachberater/Fachberaterin im Außendienst und Technischen Fachkaufmann/Technischen Fachkauffrau für Werkzeuge/Maschinen. Im Jahr 2011 konnten 24 Stipendiaten ihre berufliche Fortbildung beim ZHH-Bildungswerk aufnehmen.



Scheckübergabe an das Kinderhospiz

Kinderhospiz Bergisches Land

Das E/D/E unterstützt den Neubau des Kinderhospizes Bergisches Land, ein Gemeinschaftsprojekt der Diakonie Wuppertal und der Caritas. Das Hospiz soll Familien mit schwerstkranken Kindern in einer angenehmen Umgebung unterstützen und Betreu-

ung bieten. Das E/D/E hat sich entschlossen, einen maßgeblichen Beitrag zur Errichtung des Kinderhospizes zu leisten und spendete 600 000 Euro. Für das E/D/E stellt dieser Neubau ein Schwerpunktprojekt für die nächsten 3 Jahre dar.

Station Natur und Umwelt e.V.

Mit dem Wuppertaler Förderverein Station Natur und Umwelt e.V. steht das E/D/E seit einigen Jahren in engem Kontakt. Anlässlich des 75-jährigen Bestehens spendete das E/D/E im Jahr 2006 eine Million Euro. Damit können, auf mehrere Jahre verteilt, verschiedene Projekte und Aktionen des Fördervereins unterstützt werden. Mit dem Geld konnte der Verein 2010 ein neues, größeres und innovatives Gebäude errichten, das auch als Demonstrationsobjekt für ökologisches Bauen dient. 2011 konnte mit Spendengeldern des E/D/E der sogenannte Skulpturm fertiggestellt werden, der in 17 Metern Höhe Windenergie erzeugt und Wetterdaten sammelt.



Der Skulpturm der Station Natur und Umwelt

Junior Uni Wuppertal

Damit Kinder und Jugendliche mit Freude lernen, sich Wissen selbstständig anzueignen, wurde die Junior Uni Wuppertal ins Leben gerufen. Die privat betriebene Bildungseinrichtung arbeitet mit vielen Institutionen zusammen, die gleiche Ziele verfolgen. Mit der E/D/E Stiftung, die von Beginn an wesentlicher Hauptsponsor der Bildungseinrichtung ist, besteht eine langfristige Partnerschaft. Aktuell ist der Neubau der Institution konkret geplant.

Wie auch in den vergangenen beiden Jahren veranstaltete das E/D/E eine Wunschstern-Aktion für die Kinder der Kindernotaufnahme Wuppertal und der Evangelischen Kinder-, Jugend- und Familienhilfe in Wuppertal. In diesem Rahmen erfüllen E/D/E Mitarbeiter den bedürftigen Kindern ihre Weihnachtswünsche.

E/D/E Mitarbeiter engagieren sich bei Wunschstern-Aktion

Das E/D/E unterstützt die Psychosoziale Krebsberatung e.V. in Wuppertal. Mit der Spende des E/D/E können unter anderem neue Gesprächsgruppen aufgebaut werden.

Seit vielen Jahren fördert das E/D/E die Wuppertaler Hilfe für Kinder von Tschernobyl e.V. Der gemeinnützige Verein sorgt für Erholungsaufenthalte in Wuppertal und betreut Projekte vor Ort.

Der Verein Kinder-Tafel Vohwinkel e.V. bietet Kindern in der Region ein warmes Mittagessen an. Um die Kinder auch nachmittags zu betreuen, wird ein Kinderhaus gebaut, in dem neben der Betreuung auch verschiedene Kurse und Aktionen angeboten werden. Die Spende des E/D/E hilft, den Rohbau zu finanzieren.

Das E/D/E unterstützt erneut das Soziale Hilfswerk Wuppertal-Langerfeld e.V., das unverschuldet in Not geratenen Langerfelder Mitbürgern hilft.

Die Ambulante Familienhilfe des Kinderschutzbunds e.V. in Wuppertal kümmert sich um hilfsbedürftige Familien. Durch die Unterstützung des E/D/E für das Projekt „Ferienfreizeit“ wird Familien ein gemeinsamer Urlaub ermöglicht.

**Musikalische Sitzwürfel für
das Kindermuseum**

Das Kindermuseum in Wuppertal-Langerfeld hat sich darauf spezialisiert, Kindern Musikinstrumente näherzubringen. Die E/D/E Stiftung übernahm die Anschaffungskosten für musikalische Sitzwürfel, sogenannte Cajons.

Die Alte Feuerwache betreut als interkulturelles Jugend- und Begegnungszentrum Jugendliche und Kinder aus Wuppertal. Das E/D/E übernimmt die Ausstattungskosten für ein Gewaltpräventionsprojekt für verhaltensauffällige Jugendliche.

Der Verein FrauenBeratung & Selbsthilfe e.V. in Wuppertal berät und informiert Frauen und Mädchen in Krisensituationen. Mit einer Spende des E/D/E kann eine Gruppe für Übungen und Stabilisierung eingerichtet werden.

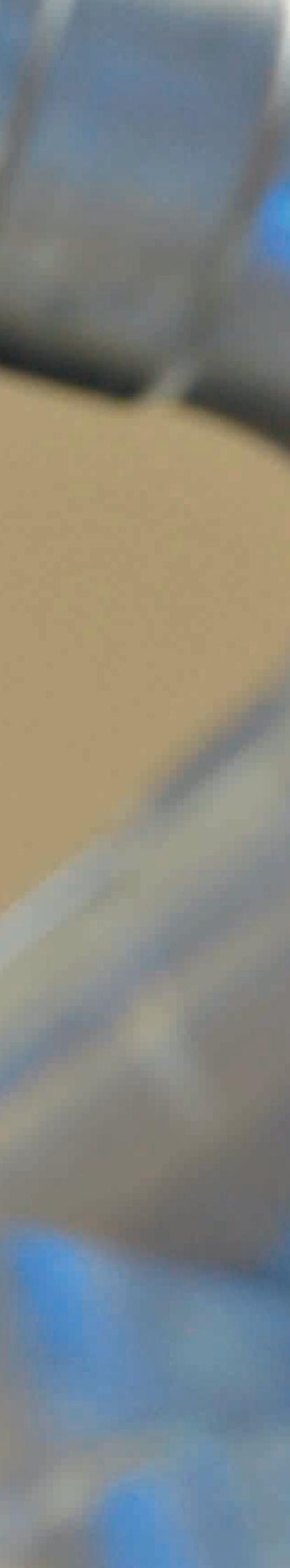
**E/D/E finanziert Einrichtung
in Förderschule**

Die städtische Förderschule am Nordpark hat die ehemalige Hausmeisterwohnung in eine Trainingswohnung umgebaut, in der die Schüler das Alleinwohnen erproben können. Das E/D/E finanzierte die Einrichtung der Wohnung und spezielle Kommunikationsmittel für die nichtsprechenden Schüler.

Auch 2011 förderte das E/D/E den Kulturfonds der Stadt Wuppertal. Die Organisation möchte die freie Kunstszene mit finanziellen Mitteln und die Netzwerkarbeit stärken.

Die Kindertagesstätte Zwergenland e.V., die sich auf dem Betriebsgelände des E/D/E befindet, wurde bereits im zweiten Jahr bei seinem Reittherapie-Projekt unterstützt. Dazu übernahm das E/D/E die Anschaffungskosten für ein speziell ausgebildetes Therapiepony und trägt die Kosten für Verpflegung, Tierarzt und Unterstand.





Heinz-Bernd Viegner,
Mitinhaber und Geschäftsführer von Viega GmbH & Co. KG, Attendorn

»Unser Service gehört – in aller Bescheidenheit gesagt – zum Besten in der Branche. Und wir setzen auf hoch qualifiziertes Personal. Das erwarten wir auch von unseren Handelspartnern. Vom E/D/E wurden wir da nie enttäuscht.«
