



Erfolgreiche Partnerschaft auf Augenhöhe

GESCHÄFTSBERICHT 2012



Inhaltsverzeichnis

BERICHTE

- 4 Bericht des Beiratsvorsitzenden
- 6 Bericht der Geschäftsführung

GESCHÄFTSBEREICHE

Berichte aus den Geschäftsbereichen

- 18 PVH-Geschäftsbereich I
- 22 PVH-Geschäftsbereich II
- 30 PVH-Geschäftsbereich III
- 34 PVH-Geschäftsbereich Haustechnik
- 38 PVH-Geschäftsbereich UNION STAHL-HANDEL
- 42 Geschäftsbereich Strategische Mitgliederentwicklung/Systeme
- 46 EDE International
- 52 Geschäftsbereich Marketing, Dienstleistungen
- 54 EURO-DIY
- 56 Geschäftsbereich eBusiness
- 58 Zentralbereich Service/Mitgliederbetreuung
- 60 Geschäftsbereich Personal
- 64 ETRIS BANK
- 67 Geschäftsbereich Organisation/IT
- 70 Geschäftsbereich Logistik

VERANTWORTUNG

- 72 Gesellschaftliche Verantwortung

KONZERNABSCHLUSS

- 76 Konzernabschluss zum 31. Dezember 2012

Beiratsvorsitzender
Dr. Eugen Trautwein



Qualität und Wachstum

Staats- und Banken Krisen entwickelten sich zu einem Dauerthema, dessen Beherrschung noch ebenso viel Zeit in Anspruch nehmen wird, wie sein Zustandekommen benötigt hat. Das momentane Delta von Währungsunion und politischer Union darf nicht das „Geschäftsmodell EU“ infrage stellen. Vielmehr ist die Integration mit jenen Staaten zu vertiefen, die sich vorbehaltlos zu einer Nachhaltigkeit des Wirtschaftens und zu einer gleichgerichteten Wettbewerbsfähigkeit bekennen.

Angesichts immer stärkerer Gewichtverschiebungen in der Welt wäre es verantwortungslos, künftigen Generationen so viele Lasten aufzubürden, dass ihnen der Wunsch und Wille zur notwendigen Gemeinsamkeit abhanden kommt.

Wie lange das deutsche Glück einer wachsenden Volkswirtschaft anhalten wird, ist offen. Im Vergleich zu den übrigen Staaten der Eurozone, denen erhebliche Modernisierungsanstrengungen noch bevorstehen, können wir zur Stunde von einer soliden Verfassung der deutschen Wirtschaft sprechen.

Das E/D/E konnte 2012 das starke Wachstum der letzten beiden Jahre nicht fortsetzen, erreichte aber dennoch einen profitablen Umsatzzuwachs von über 100 Millionen auf nunmehr 5,3 Milliarden Euro. Die vor fast 10 Jahren von der Unternehmensleitung erarbeitete Strategie CHALLENGE 2012 mit der Fortentwicklung der langfristigen Wachstumfelder und einer Umsatzverdopplung auf 6 Milliarden Euro wurde bedingt durch das Krisenjahr 2009 um zirka 10 Prozent verfehlt. Dies entspricht aber immer noch einem hoch zufriedenstellenden Zieleinlauf.

Wenngleich die Zielerreichung bei Umsatz und Ertrag der äußere Ausdruck erfolgreichen Arbeitens ist, darf das operative und strukturelle Fortkommen des E/D/E in der langen Projektphase der CHALLENGE 2012 nicht verkannt werden. Bei Logistik, Marketing, Systemen, Finanzservices und Internationalisierung wurde viel erreicht. Unsere Zukunftstage im November 2013 werden zeigen, wo wir stehen und was für das Projekt CHALLENGE 2020 auf die Agenda kommt.

Ich danke an dieser Stelle unseren Mitgliedern, die uns bei wichtigen Weichenstellungen mit Rat und Tat sowie Vertrauen unterstützt haben. Ihr Rückhalt bei unserer Arbeit ist auch künftig der Nährboden für unsere Entwicklung. Ich danke unseren Vertragslieferanten, auf deren Loyalität und Leistungsfähigkeit Verlass war.

Ich danke aber insbesondere unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die die CHALLENGE 2012 erarbeitet, als Selbstverpflichtung angenommen und mit Engagement, Kompetenz und großer Begeisterung umgesetzt haben.

Auch unser Partnerbeirat hat in fast 10 Jahren den Wandel und Fortschritt im E/D/E miterlebt und mitgetragen. Bei der Einrichtung des Gremiums war es das Ziel, wichtigen Branchenpersönlichkeiten durch Transparenz und Information das E/D/E näherzubringen. Gleichzeitig suchten wir aber auch bei herausragenden Familienunternehmen aus Handel und Industrie Erfahrung und Rat für unser Fortkommen. Für die Hintanstellung eigener Interessen und für das freundschaftliche Mitwirken im vergangenen Jahr bedanke ich mich bei dem Gremium zutiefst.

Die Qualität der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wird künftig mehr noch als bisher in unserer Branche den entscheidenden Unterschied zwischen erfolgreichen und erfolglosen Unternehmen ausmachen. Das E/D/E hat erst jüngst in einer Personaloffensive zahlreiche Fach- und Führungskräfte auf unterschiedlichsten Ebenen für sich gewinnen können. Daneben gibt es im Hause ein umfangreiches Angebot zur berufsbegleitenden Weiterbildung. Unseren jungen High Potentials schenken wir größte Beachtung, um sie für E/D/E zu begeistern.

In Zusammenarbeit mit dem ZHH-Bildungswerk hat die E/D/E Stiftung nahezu 250 Stipendien für die meist zweijährigen Lehrgänge zum Technischen Fachkaufmann verschiedenster Sparten vergeben. Durch das Wirken der E/D/E Stiftung ist die Frequenz und die Teilnahmequalität spürbar gestiegen und die Abbruchquote nahezu gänzlich zurückgegangen. Wir wissen um die Bedeutung der Qualifizierung der Fachkräfte in der Branche und werden die begonnenen Branchenanstrengungen noch deutlich verstärken.

Für das Jahr 2013 hat die Unternehmensleitung kein Umsatzwachstum, wohl aber qualitative Prozessveränderungen und Infrastrukturverbesserungen geplant. Die ambitionierten Zielstellungen bei Eigenkapital und Cashflow bleiben davon unberührt.



Dr. Eugen Trautwein

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



Hohes Vorjahresniveau nochmals übertroffen

Lage deutsche und europäische Wirtschaft

Wie weitläufig erwartet hat sich die Entwicklung der deutschen Wirtschaft im vergangenen Jahr abgeschwächt. Eine Steigerung des Bruttoinlandsprodukts von 0,7 Prozent wurde für 2012 letztlich vorausgesagt. Genau so traf es nach Angaben des Statistischen Bundesamtes auch ein. Die konjunkturelle Abkühlung wurde im Jahresverlauf nach stärkerem Beginn zunehmend spürbar.

Die deutsche Wirtschaft ist somit nach zwei Boomjahren 2012 merklich schwächer gewachsen und musste insofern der Schuldenkrise in Europa Tribut zollen. 2011 gab es noch ein Plus von 3 Prozent und 2010 sogar von 4,2 Prozent.

Deutsche Wirtschaft erwies sich als widerstandsfähig

Dennoch steht Deutschland konjunkturell deutlich besser da als die meisten Euroländer. Die deutsche Wirtschaft erwies sich in einem schwierigen wirtschaftlichen Gesamtumfeld, nicht zuletzt dank eines stabilen Mittelstandes, als widerstandsfähig und konnte sich aufgrund ihrer Wettbewerbsfähigkeit von der europäischen Rezession entkoppeln. Deutschlands wichtigste Exportgüter hinter Kraftfahrzeugen waren nach Angaben des Statistischen Bundesamtes 2012 Maschinen mit einem Anteil von 14,9 Prozent und chemische Erzeugnisse (9,5 Prozent).

In den europäischen Ländern konnten 2012 unterschiedliche wirtschaftliche Entwicklungen beobachtet werden. Während im Süden Europas schwierige Marktverhältnisse mit teilweise signifikant rückläufigen Entwicklungen vorherrschten, stagnierten in Mitteleuropa die Märkte größtenteils. Nur in wenigen Ländern konnten positive wirtschaftliche Impulse verzeichnet werden.

Neben dem wichtigen Heimatmarkt Deutschland befinden sich die europäischen Märkte zunehmend im Blick der strategischen Expansion des E/D/E. Das Inlandsge-

GESCHÄFTSFÜHRUNG

schäft besaß 2012 einen Anteil von 4,68 Milliarden Euro (plus 1,5 Prozent). Im Ausland konnte das E/D/E die erfolgreiche Umsatzentwicklung als Europas führende Verbundgruppe im Produktionsverbindungshandel ebenfalls weiter ausbauen. So erreichte das E/D/E hier ein Geschäftsvolumen von 634 Millionen Euro (plus 5,8 Prozent). Zu den Kernmärkten, die wesentlich das Wachstum beförderten, gehörten vor allem Österreich, Frankreich, Spanien, Ungarn, die Slowakei und Polen. Geplant ist, das strategische Ziel von 1 Milliarde Euro Umsatz in Europa bis 2016 zu erreichen. Für 2013 wird weiteres Wachstum auf rund 740 Millionen Euro (plus 16,7 Prozent) erwartet.

Erfolgreiche Umsatzentwicklung
in den europäischen Märkten

Für die anhaltend positive Entwicklung des E/D/E bleibt der Inlandsmarkt mit einem Anteil von 88,1 Prozent nach wie vor die treibende Kraft. Dennoch ist die nachhaltige Entwicklung in Europa erfreulich. So konnte in der Zentralregulierung die geplante Wachstumsrate von 6,4 Prozent trotz der größtenteils schwierigen Bedingungen mit 6 Prozent nahezu erreicht werden. Im Lagergeschäft allerdings wurden mit minus 0,4 Prozent die geplanten 5,8 Prozent Steigerung deutlich verfehlt.

Inlandsmarkt bleibt
treibende Kraft

Entwicklung Europa in Prozent

Geschäftsart	Ist 2010	Ist 2011	Ist 2012	Plan 2012
Europa Lagergeschäft	+20,3	+12,9	-0,4	+5,8
Europa Zentralregulierung/ Reihengeschäft	+12,9	+15,8	+6	+6,4
Europa gesamt	+13,1	+15,7	+5,8	+6,4

Entwicklung Inland in Prozent

Geschäftsart	Ist 2010	Ist 2011	Ist 2012	Plan 2012
Inland Lagergeschäft	+6,7	+8,3	-11	-0,5
Europa Zentralregulierung/ Reihengeschäft	+12,9	+15,8	+1,4	+5,1
Inland gesamt	+13,1	+15,7	+1,5	+4,9

Lage in der Branche

Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen waren angesichts der skizzierten Entwicklung für die Branche im abgelaufenen Geschäftsjahr zwar weitgehend stabil, allerdings nicht mehr so günstig wie noch im Vorjahr. Insgesamt lag das E/D/E knapp über dem Niveau der breiten Marktentwicklung. In Abhängigkeit der jeweiligen Kundenzielgruppe bewegten sich die Branchenergebnisse in Wachstumsraten zwischen minus 2,5 Prozent und plus 2 Prozent.

Deutlicher Umsatzanstieg der UNION STAHL-HANDEL sticht im Umfeld hervor

Die Produktion der Stahl- und Metallverarbeiter in Deutschland fiel 2012 nach Angaben des Wirtschaftsverbandes Stahl- und Metallverarbeitung (WSM) um 1,7 Prozent niedriger aus als noch im Vorjahr. Die Exporte konnten um 3,2 Prozent gesteigert werden, während Inlandsumsätze um 2,5 Prozent zurückgingen. In diesem Umfeld sticht der deutliche Umsatzanstieg UNION STAHL-HANDEL von 8,4 Prozent auf den Rekordwert von 883,8 Millionen Euro besonders hervor.

Der sich früh im Jahresverlauf abzeichnende Konjunkturabschwung hat sich naturgemäß auch belastend auf die Hauptkundenzielgruppen Handwerk, Industrie und Kommunen ausgewirkt. So verzeichnete etwa das Handwerk laut Statistischem Bundesamt um 3,4 Prozent niedrigere Umsätze als noch 2011. Im Bauhauptgewerbe verringerten sich die Umsätze sogar um 4,4 Prozent. Öffentliche Investitionen wurden im Rahmen von Nothaushaltsplanungen und Schuldenbremsen zurückgestellt und verschoben.

Die Industrie arbeitete zumindest noch im ersten Halbjahr unter Hochlast. Im Maschinenbau und im Automobil-Zulieferer-Bereich waren im weiteren Verlauf jedoch ebenfalls Abschwächungstendenzen zu verzeichnen. Diese haben sich bremsend auf die Umsätze der Branche zum Jahresende durchgeschlagen. Die chemische Industrie schloss nach Angaben des Verbandes der Chemischen Industrie (VCI) das Jahr 2012 mit einem Umsatz von 186,6 Milliarden Euro (plus 1,3 Prozent) leicht verbessert gegenüber dem Vorjahr ab.

In diesem Marktumfeld konnten die industrienahen Bereiche Technischer Handel und Arbeitsschutz das hohe Niveau der vergangenen beiden Jahre bestätigen und damit der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung im industriellen Sektor folgen. Wenngleich sich auch diese Entwicklung in der zweiten Jahreshälfte abschwächte.

Der Deutsche Großhandelsverband Haustechnik (DG Haustechnik) meldete unterdessen für das Jahr 2012 ein Wachstum von 3,5 Prozent zum Vorjahr. Erfreulich steht demgegenüber die überproportionale Entwicklung des E/D/E Bereichs Haustechnik mit einem Umsatzplus von 8,7 Prozent auf 1,1 Milliarden Euro, nachdem der Umsatz im Geschäftsjahr 2011 erstmals über 1 Milliarde Euro betragen hatte. Diese erfreuliche Entwicklung ist vor allem auch eine Folge von externem Wachstum über die Gewinnung neuer Mitglieder und Vertragslieferanten in Europa zusammen mit unserem Kooperationspartner VGH.

Gesamtwirtschaftliche Lage 2012 schwieriger als 2011 und 2010

Fazit: Die wirtschaftliche Lage war 2012 insgesamt schwieriger als 2010 und 2011. Auch in den ersten Wochen des laufenden Jahres setzte sich dieser Trend fort. So verzeichnete etwa der Maschinenbau nach Angaben des Statistischen Bundesamtes allein im Januar einen Umsatzrückgang von 3,8 Prozent. Zwar gestaltet sich der Blick auf das Gesamtjahr 2013 insgesamt verhalten optimistisch, aber auch mit einer Portion

Zurückhaltung, mit einem weitgehend stabilen deutschen Markt, jedoch auch gewissen Risiken mit Blick auf die europäische und weltwirtschaftliche Entwicklung.

E/D/E Entwicklung 2012

Mit einem Gesamtumsatz von 5,310 Milliarden Euro im Geschäftsjahr 2012 konnte das hohe Niveau aus den Jahren 2011 (5,204) und 2010 (4,616) nicht nur gehalten, sondern noch einmal übertroffen werden. Die zweistelligen Wachstumsraten der beiden vorherigen Jahre konnten mit plus 2 Prozent beziehungsweise plus 105 Millionen Euro im Jahr 2012 jedoch nicht wieder erreicht werden. Allerdings entwickelte sich das E/D/E einmal mehr besser als der Markt.

Gesamtumsatz konnte hohes Niveau der Vorjahre übertreffen

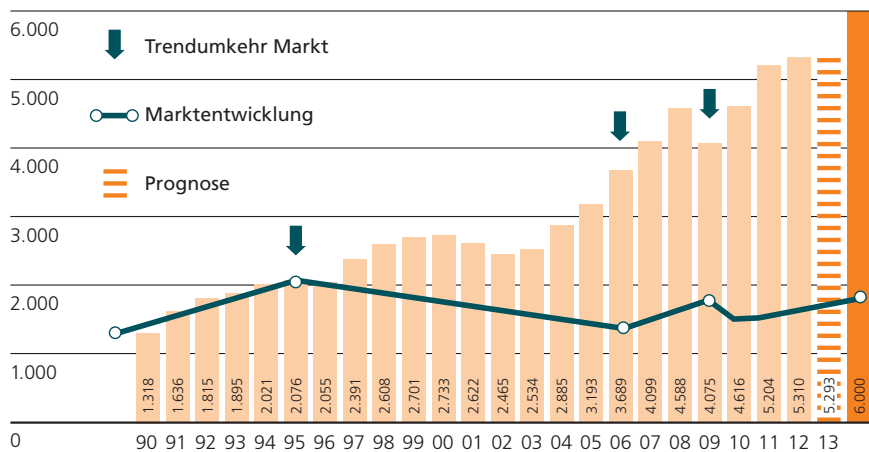
Im Jahresverlauf 2012 verhinderten schwache Monate, wie vor allem der Mai, aber auch der September und der Dezember, ein stärkeres Ergebnis beim Umsatz. Nach einem starken 1. Quartal mit einem Wachstum von 5 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro veränderten sich die Umsätze im 2. Quartal mit minus 0,6 Prozent beziehungsweise 1,3 Milliarden Euro und im 3. Quartal plus 0,7 Prozent (1,4 Milliarden Euro) im Vergleich zum Vorjahreszeitraum jeweils kaum. Im 4. Quartal konnte mit 1,3 Milliarden Euro wieder ein erfreuliches Wachstum von 3,3 Prozent verzeichnet werden.

Die sieben Hauptwarenbereiche des E/D/E entwickelten sich 2012 unterschiedlich. Besonders positiv stachen mit einem jeweils hohen einstelligen Umsatzwachstum der Stahlbereich und die Haustechnik hervor. Die industrieorientierten Segmente Arbeitsschutz und Technischer Handel sowie Werkzeuge und Maschinen konnten das hohe

CHALLENGE 2012 – Abkopplung vom Markt

Wieder „auf Kurs“ – 2015 im Ziel?

In Mio. €



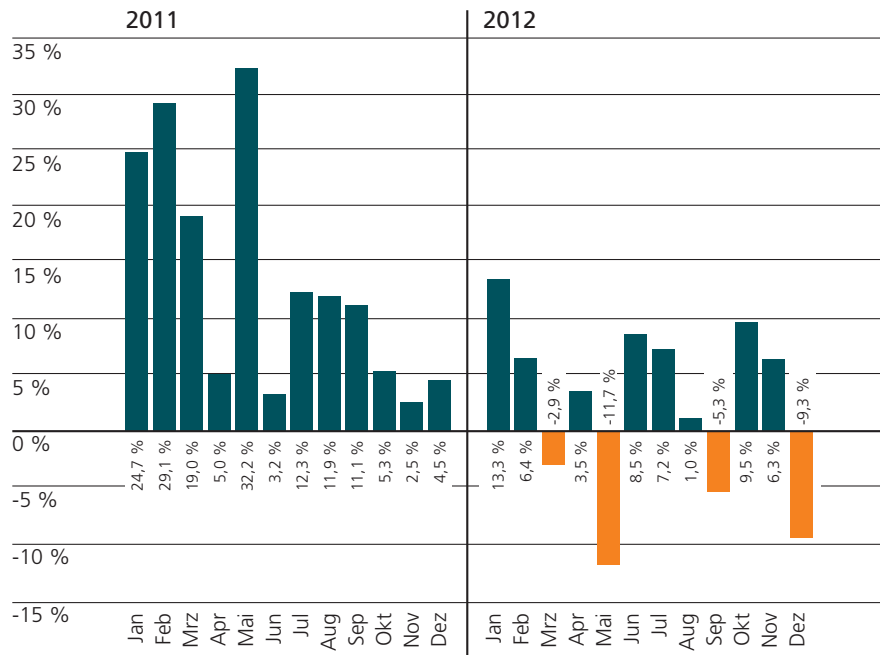
Niveau des Vorjahres nahezu halten. Ebenfalls stark präsentierten sich die Warenbereiche Bau- und Möbelbeschläge sowie Sicherheitstechnik.

Monatswerte weisen ein differenziertes Profil aus

Entwicklung der Monatswerte 2012

Die Entwicklung auf Monatsbasis weist hingegen ein differenziertes Profil aus, mit im Vorjahresvergleich starken Monaten wie Januar (429,5 Millionen Euro Umsatz, plus 13,3 Prozent) oder Oktober (499,2 Millionen, plus 9,5) sowie Tiefstwerten im Dezember (304,1 Millionen, minus 9,3), vor allem aber auch im Mai (434 Millionen, minus 11,7). Obwohl dies teilweise auf die spezifische Konstellation der Arbeitstage zurückzuführen ist, wird der allgemeine Trend erkennbar. Anders verlief das Jahr 2011, in dem sich der Umsatz in der zweiten Hälfte tendenziell abschwächte.

Entwicklung der einzelnen Monatswerte 2012



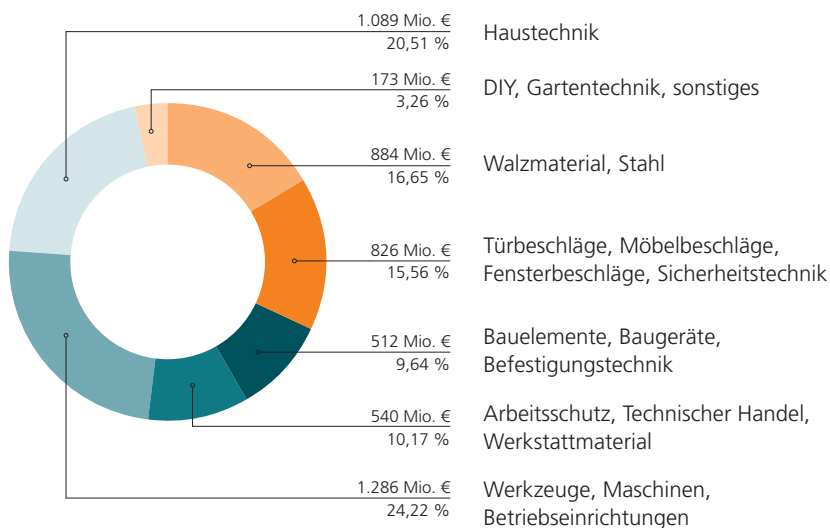
Umsatzanteile der Geschäftsbereiche

Bereits seit 2011 verzeichnen alle PVH-Warenbereiche Umsatzgrößen von jeweils mehr als 500 Millionen Euro. Dieses Ergebnis konnte im vergangenen Geschäftsjahr wieder nachhaltig bestätigt werden. Der Warenbereich Werkzeuge, Maschinen, Betriebseinrichtungen bleibt traditionell mit 1,286 Milliarden Euro beziehungsweise einem Anteil von 24,2 Prozent der stärkste Bereich im E/D/E. An zweiter Stelle folgt mit 1,089 Milliarden Euro und einem Anteil von 20,5 Prozent der Warenbereich Haustechnik mit den Mitgliedergruppen WUPPER-RING, VGH und mah. Danach folgt die UNION STAHL-HANDEL mit 884 Millionen Euro (16,6 Pro-

GESCHÄFTSFÜHRUNG

zent Anteil) und der Warenbereich Beschläge mit 826 Millionen Euro (15,5 Prozent Anteil). Mit den beiden Warenbereichen Technischer Handel/Arbeitsschutz (540 Millionen Euro, 10,2 Prozent Anteil) und Bauelemente, Baugeräte und Befestigungstechnik (512 Millionen Euro, 9,6 Prozent Anteil) wird die stabile und gut diversifizierte Verteilung abgerundet.

E/D/E per 31.12.2012 (5310 Millionen Euro), Gesamtentwicklung: plus 2 Prozent Umsatz Fachbereiche

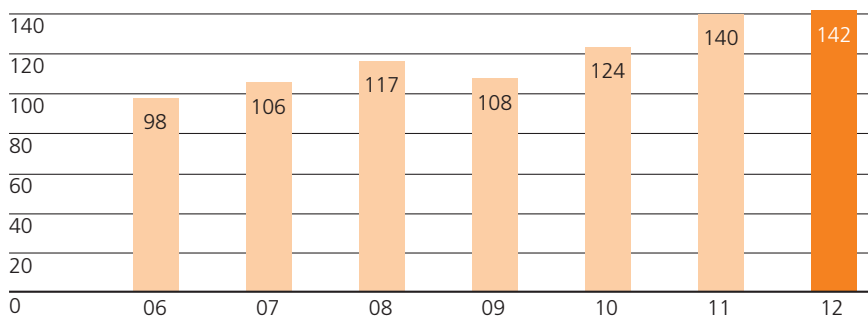


Rückvergütungen 2012

Die Rückvergütungen/Boni für die Mitglieder konnten nach den überproportionalen Steigerungen 2010 und 2011 auch im abgelaufenen Geschäftsjahr noch einmal auf insgesamt 142 Millionen Euro erhöht werden. Damit fließen erhebliche Ausschüttungen aus der Zusammenarbeit mit dem E/D/E in die Jahresergebnisse der Mitglieder ein und haben dort einen nachhaltigen Effekt.

Rückvergütungen/Boni konnten noch einmal erhöht werden

Ausschüttungen an die Mitglieder in Millionen Euro



Umsatz- und Ertragssituation 2012

Auf einem sehr guten Niveau befinden sich 2012 insgesamt die Ergebnisse bei Umsatz und Ertrag der E/D/E Gruppe (konsolidierte Sicht auf Konzernebene). Der Jahresüberschuss lag bei 25,9 Millionen Euro, der Cashflow im abgelaufenen Geschäftsjahr bei 33,1 Millionen Euro. Wiederum konnte der Jahresüberschuss, unter konsequenter Fortführung der Thesaurierungspolitik zur Stärkung der Investitionskraft, zu über 90 Prozent den Rücklagen zugeführt und insofern die Eigenkapitalquote nochmals auf dann 41,8 Prozent gesteigert werden. Das Eigenkapital steigt damit von 267,3 Millionen Euro (2011) planmäßig auf 293,1 Millionen Euro.

Grundsolide Finanzlage erlaubt Millioneninvestitionen

Die grundsolide Finanzlage erlaubt es dem E/D/E, für das Jahr 2013 eine Investitionssumme von über 10 Millionen Euro für geplante und bereits begonnene Baumaßnahmen auf dem Betriebsgelände (Kindertagesstätte, Musterhalle/Showroom) sowie für verschiedene IT-Projekte bereitzustellen. Ein Entwicklungssprung soll perspektivisch mit dem neuen eDC, dem elektronischen Data Center, in den Dimensionen Qualität, Quantität und Verfügbarkeit von Produktdaten erreicht werden. Zudem wird die SAP-Systemlandschaft modernisiert und die Infrastruktur für die Herausforderungen der Zukunft aufgestellt.

Nach der bereits im Vorjahr sichergestellten Leistungsstabilisierung im Bereich der Logistik stand das Jahr 2012 im Zeichen der Prozess- und Kostenoptimierung. Die Anstrengungen zur Effizienzsteigerung wurden konsequent fortgesetzt, konnten aber noch nicht auf das angestrebte Zielniveau gebracht werden. Insbesondere im Bereich der Personalkosten konnte die Zielkurve noch nicht erreicht werden. Der resultierende Kosteneffekt hat sich entsprechend auf die Ertragssituation ausgewirkt. Hier liegt eine Aufgabe für die Zukunft.

Meilensteine 2012

ETRIS BANK Stufe II

Für das E/D/E und seine hundertprozentige Tochtergesellschaft ETRIS BANK war 2012 das Jahr der intensiven Vorbereitung auf die vollständige Übernahme der gesamten Zentralregulierung und Delkrederehaftung durch die Bank. Diese ist zum Jahresbeginn 2013 planmäßig erfolgt. Somit fungiert die ETRIS BANK nunmehr auch als Zentralregulierungsbank, die gemeinsam mit dem E/D/E einen stabilen Haftungsverbund bildet.

Neue Geschäftsbereiche Bau und Technischer Handel

Im Jahr 2012 wurden die Voraussetzungen für eine weitere Professionalisierung des E/D/E Leistungsangebots geschaffen. Der zunehmenden Spezialisierung in den Bereichen Arbeitsschutz/Technischer Handel und im Bau hat das E/D/E Rechnung getragen,

indem mit Wirkung zum 1. Januar 2013 zwei getrennte Geschäftsbereiche – „Bau“ und „Technischer Handel“ – gebildet wurden.

Gründung der DELCREDIT Gesellschaften

Gemeinsam mit den langjährigen und engen Kooperationspartnern Groupe SOCODA in Frankreich und CECOFERSA in Spanien gründete das E/D/E über seine hundertprozentige Tochtergesellschaft EDE International in diesen beiden Ländern Joint Ventures mit dem Ziel, die Zentralregulierung auch international weiter auszubauen. Mit dieser strukturellen Weiterentwicklung folgt das E/D/E konsequent seiner definierten Europastrategie. Als Wachstumsziel wird im internationalen Geschäft bis 2016 ein Umsatz von 1 Milliarde Euro anvisiert.

Europastrategie wird konsequent fortgeführt

Start der EURO-DIY

Im Zuge des Ausscheidens aus der ZEUS gründeten das E/D/E und die EK/servicegroup gemeinsam die EURO-DIY GmbH & Co. KG mit Sitz in Wuppertal als neue Systemzentrale für den DIY-Bereich. Im Jahr 2012 wurden in der Gesellschaft alle Vorbereitungen für den Start am 1. Januar 2013 planmäßig durchgeführt. Diese Maßnahmen umfassten vor allem den Aufbau der Mannschaft, die Eröffnung eines Konzeptmarktes, die Konzeption der Bausteine, Listungsarbeiten und die Werbeplanung.

Personaloffensive erfolgreich

Vor allem 2012 ist es dem E/D/E gelungen, qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen. Insbesondere wichtige Führungspositionen konnten mit erfahrenen Branchenexperten besetzt werden. Am 31. Dezember 2012 waren insgesamt 865 Mitarbeiter beschäftigt, 41 mehr als im Vorjahr.

Führungspositionen mit Branchenexperten besetzt

25 Jahre FORMAT Werkzeuge

Die E/D/E Handelsmarke FORMAT Werkzeuge trägt nicht nur zum Erfolg der deutschen Mitglieder der Gruppe PREMIUM WERKZEUG HANDEL bei. Sie zählt darüber hinaus auch zu den bedeutenden europäischen Handelsmarken im Werkzeugbereich. Das 25-jährige Jubiläum von FORMAT Werkzeuge nahm das E/D/E zum Anlass, diesen Erfolg gemeinsam mit Mitgliedsunternehmen und Lieferanten, insbesondere auch der ersten Stunden, im Rahmen einer zweitägigen Veranstaltung in Berlin zu feiern.

Neubau E/D/E Kita

Initiiert und maßgeblich vorangetrieben durch den Beiratsvorsitzenden Dr. Eugen Trautwein, investiert das Unternehmen mehr als 2,5 Millionen Euro in den Bau der Kinderta-

gesstätte „Die EDEfanten“ auf dem Betriebsgelände in Wuppertal. Die vorbereitenden Arbeiten haben 2012 begonnen, die Eröffnung erfolgt voraussichtlich Anfang 2014.

Umbaubeginn Kinderhospiz Burgholz

**Baustart durch E/D/E Spende
wesentlich mit ermöglicht**

Ende des Jahres 2012 begannen die Arbeiten zur Errichtung eines Kinderhospizes für das Bergische Land. Das E/D/E hat den Baustart mit einer Spende von 600 000 Euro wesentlich mit ermöglicht. Träger ist die Kinderhospiz-Stiftung Bergisches Land, in der die Bethe-Stiftung, der Caritasverband Wuppertal/Solingen und die Diakonie Wuppertal vertreten sind. Das E/D/E versteht sich als langfristiger Partner des Projekts.

Ausblick auf das Jahr 2013

Während sich der deutsche Markt Anfang 2013, trotz der witterungsbedingten Bremspuren und resultierenden Abwärtstendenzen, in einer überwiegend stabilen Verfassung präsentiert, birgt die weltwirtschaftliche und politische Entwicklung hingegen durchaus relevante Risiken. Auch die Entwicklung in Europa ist aufgrund der andauernden krisenhaften Zustände in einigen Ländern nur schwer und mit einiger Unsicherheit einschätzbar. Hier ist es notwendig, in wesentlichen Szenarien zu denken und insofern Eventualplanungen aufzubauen.

E/D/E Planzahlen 2013 je Fachbereich

Warengruppe	Gesamt Plan 2013 in Mio. €	Abw. in Mio. € zu 2012	Abw. in % zu 2012	Erwartete Marktent- wicklung
Walzmaterial, Stahl	911	+27	+3,1	+ - 0 (t)
Türbeschläge, Möbelbeschläge, Fensterbeschläge, Sicherheitstechnik	821	-5	-0,6	+2 bis 3 %
Bauelemente, Baugeräte, Befestigungstechnik	490	-22	-4,3	+2 bis 3 %
Arbeitsschutz, Technischer Handel, Werkstattmaterial	550	+11	+2,0	+1 bis 2 %
Werkzeuge, Maschinen, Betriebsseinrichtungen	1.254	-33	-2,5	+1 bis 2 %
Haustechnik	1.142	+53	+4,9	+3 bis 4 %
DIY, Gartentechnik, sonstiges	125	-48	-27,9	+2 %
Gesamt	5.293	-17	-0,3	

Spezifische Entwicklungen im E/D/E, wie beispielsweise die Trennung von der ZEUS und der Aufbau der EURO-DIY, sind Struktureffekte mit nicht unerheblichen Auswirkungen auf den erwarteten Umsatz. Diese werden durch ebenfalls strukturell bedingte Effekte durch die Auslandsaktivitäten teilweise kompensiert werden.

Insgesamt plant das E/D/E das Jahr 2013 auf Vorjahresniveau, während ab 2014 wieder ein überproportionales Wachstum erwartet wird. Das laufende Jahr dient vor allem der strategischen Weichenstellungen und der Erarbeitung der notwendigen Infrastruktur für verstetigtes und beschleunigtes Wachstum in der Zukunft. Hier steht die Modernisierung der gesamten SAP-Systemlandschaft und, auf dieser Basis, die Implementierung eines technischen Rahmenkonzeptes für die europaweite Anbindung von Partnern in der Zentralregulierung an. Nach diesem Pfadwechsel, der das gesamte E/D/E stark fordern und beanspruchen wird, sind die Voraussetzungen zur Erhöhung der Expansionsgeschwindigkeit entlang des neuen Strategieprogramms gegeben.

2013 dient vor allem strategischen Weichenstellungen

Nach dem (zeitlichen) Abschluss der überaus erfolgreichen CHALLENGE 2012 steht 2013 insofern die Erarbeitung einer Anschlussstrategie an. Während nicht alle gesteckten Ziele aus der CHALLENGE 2012 vollumfänglich erreicht werden konnten, stellen die erarbeiteten Ansätze eine solide Grundlage für die weitere Entwicklung dar. Die Eckpunkte und strategischen Hauptstoßrichtungen für das neue Strategieprogramm wurden bereits 2012 definiert und werden nun konsequent im Rahmen des bewährten Strategieentwicklungsprozesses ausgearbeitet.

Solide Grundlage für beschleunigtes Wachstum

Im Herbst findet mit den E/D/E Unternehmertagen PANTA RHEI 2013 ein Zukunftsforum für Mitglieder und Vertragslieferanten statt, auf dem unter anderem das neue Strategieprogramm in seinen Grundzügen und Kernelementen vorgestellt wird.

Das erste Fazit für 2013 fällt angesichts eines witterungsbedingt verlangsamten Starts verhalten aus. So liegen die Umsätze, insbesondere im Lager, teilweise erheblich unterhalb der Planwerte. Maßnahmen zur Umsatz- und Ertragssteigerung werden entsprechend initiiert und sollen der Entwicklung wieder neue Impulse geben.

E/D/E Geschäftsführung
im April 2013



Hans-Jürgen Adorf



Dr. Andreas Trautwein



Dr. Christoph Grote



Klaus Strietzel

Vertrauen und Leistung

Die ETRIS BANK begegnet ihren Partnern auf Augenhöhe. Das über viele Jahre gewachsene Vertrauen in die unternehmerische Kompetenz des E/D/E in Finanzangelegenheiten wird nicht enttäuscht. Mit den Angeboten Betriebsvergleich und Mitgliederrating erfüllt die Bank ein großes Bedürfnis der Händler und bietet ein attraktives Alleinstellungsmerkmal im PVH.

Auch Jens Brill (Mitte), Geschäftsführer der CA Brill GmbH, vertraute dem E/D/E und der ETRIS BANK, als er zentrale Betriebszahlen von deren Branchenexperten untersuchen ließ. Bei der Übergabe des Ratingberichts durch Christoph Feil (links) und Rainer Kamphaus freute sich Jens Brill über die nachhaltigen Informationen zu seinem Unternehmen und zur Wettbewerbssituation.





**Wir sind die Unternehmensbank
auf der Seite unserer Kunden**

Das Mittelstadium ist ein sehr wichtiges
Entwicklungsstadium für ein Unternehmen.
Die Herausforderungen sind vielfältig und
erfordern eine gezielte Unterstützung.
Durch die Zusammenarbeit mit der
BRANIK können Sie Ihre finanziellen
Belange sicher und effizient managen.
Wir sind Ihr Partner in jeder Phase
Ihrer Unternehmensentwicklung.

Rekordjahr 2011 verfehlt

PVH-Geschäftsbereich I: Werkzeuge, Maschinen



Vielfältige Aktivitäten rund um das Handelsmarkenjubiläum von FORMAT

Bedeutenden Einfluss auf die Entwicklung der umsatzstarken Bereiche Hand- und Präzisionswerkzeuge im Geschäftsbereich I übt der Maschinenbau aus. Während hier seit 2011 der Auftragseingang rückläufig ist, konnte das Inlandsgeschäft um real 1 Prozent zulegen. Der E/D/E Geschäftsbereich I hat mit gezielten Marketingaktivitäten wie neuen Katalogen, Vertriebserschulungen und verschiedenen Vermarktungsmaßnahmen rund um das Handelsmarkenjubiläum FORMAT auf das schwächer werdende Marktwachstum 2012 reagiert. Dennoch lag der Gesamtumsatz 2012 mit 516,9 Millionen Euro minus 3 Prozent unter dem Rekordgeschäftsjahr 2011 beziehungsweise minus 7,6 Prozent unter der Planung von plus 5,1 Prozent.

Rückgänge gingen vor allem von einem veränderten Lieferantenportfolio in den Fachbereichen Präzisionswerkzeuge sowie Werkzeuge/Maschinen für die Holzbearbeitung und von einem rein statistischen Effekt aus, der durch eine veränderte Lieferantenzuordnung innerhalb des E/D/E die Umsatzdaten des Geschäftsbereichs I 2012 reduziert hat.

Um die Leistungsgebote für die Mitglieder zu optimieren, wurde nach der Spezialisierung der einzelnen Fachteams 2012 eine konsequente Differenzierung der Teamstrukturen nach Produktmanagement, Vertriebsmanagement und Datenmanagement/Administration vorgenommen. Zusätzlich wurden die offenen Planstellen trotz des verbreiteten Mangels an Fachkräften durch qualifizierte, hoch spezialisierte Mitarbeiter besetzt. Damit wurden entscheidende Grundlagen für eine erfolgreiche Entwicklung in den nächsten Jahren geschaffen.

Grundlagen für die erfolgreiche Entwicklung geschaffen

Umsatzentwicklung PVH-Geschäftsbereich I (in Millionen Euro)

	2008	2009	2010	2011	2012	Plan 2013
Handwerkzeuge	269	229	251	277	269	251
Präzisionswerkzeuge	139	94	116	136	131	134
Stationäre Maschinen Holz	97	86	94	104	100	101
Stationäre Maschinen Metall	21	13	14	16	17	17
Gesamt	526	442	475	533	517	502

Für das 5. Werkzeug Forum im April 2013 wird ein neuer Teilnehmerrekord erwartet. Interessante Referenten und viele Vertreter führender Unternehmen aus Industrie und Handel lassen eine spannende Veranstaltung erwarten. Bei einem insgesamt sehr hohen Umsatzniveau blicken die E/D/E Mitglieder und auch unsere Industriepartner optimistisch auf das Jahr 2013. Die vorsichtige Planung für 2013 sieht dennoch einen leichten Rückgang von 2,9 Prozent vor. Trotz vieler Aktivitäten und Maßnahmen der Fachbereiche und Vertriebsgruppen wirkt sich das Ende der Zusammenarbeit mit Hagebau 2013 insgesamt negativ aus.

Fachbereich Handwerkzeuge

Nach anfänglich gutem Start hat die Marktlage im 3. Quartal die Entwicklung im Fachbereich Handwerkzeuge stark gebremst, sodass mit einem Minus von insgesamt 2,8 Prozent unter dem Vorjahresergebnis abgeschlossen wurde. Hintergründe für die negative Umsatzentwicklung sind – neben rein statistischen Effekten durch eine veränderte Lieferantenzuordnung innerhalb der E/D/E Warenbereiche – erste Auswirkungen der ab 2013 beendeten Zusammenarbeit mit Hagebau, die Umsatzrückgänge im E/D/E Lagergeschäft begründet haben. Weitere Auswirkungen werden 2013 wirksam und bestimmen damit den geplanten Umsatzrückgang im Fachbereich Handwerkzeuge von 6,6 Prozent.

Im Fokus der E/D/E Aktivitäten 2012 stand die Sortimentsüberarbeitung des bedeutenden Katalogs PREMIUM WERKZEUG HANDEL, der am 1. Mai 2013 veröffentlicht wird. Zur Markteinführung dieses Katalogs werden ganztägige Schulungsprogramme durchgeführt. Hierbei werden zirka 500 Vertriebsmitarbeiter der Händler im E/D/E erwartet, um sich über Besonderheiten des neuen Katalogs zu informieren und um die Vertriebsaktivitäten zu erweitern.

Einen weiteren Schwerpunkt 2012 bildete die Weiterentwicklung aller E/D/E Handelsmarken. Insbesondere das Handelsmarkenkonzept FORTIS wurde konsequent ausgebaut, indem unter anderem neue Sortimentsteile definiert, die Sortimentstiefe überarbeitet sowie Bestückung und Verpackung neu festgelegt wurden.

Im April 2012 wurden Mitgliedern der mah-Gruppe spezielle Werkzeugsortimente für die Sanitärbranche vorgestellt. Die Teilnehmer erhielten durch Produktschulungen umfassende Detailinformationen zu wichtigen Sortimentsbausteinen. Grundlage hierfür bildete der neue 220-seitige mah-Katalog.

Nachdem 2012 alle Planstellen des Teams Handwerkzeuge durch qualifizierte und erfahrene Mitarbeiter besetzt werden konnten, sind für 2013 in erster Linie neue Verkaufsaktivitäten rund um die Handelsmarke FORTIS sowie die Markteinführung des neuen Konzepts unter der Bezeichnung PRO VERTRIEB geplant.



Gebremste Marktlage für Handwerkzeuge im 3. Quartal

Handelsmarken wurden konsequent weiterentwickelt



Gute Stimmung auf den Fachmessen

Fachbereich Präzisionswerkzeuge

Wichtiges Barometer für die Entwicklung des Bereichs Präzisionswerkzeuge waren die beiden Messen METAV im Frühjahr und AMB im Herbst 2012. Trotz der insgesamt guten Stimmung auf diesen Messen blieben die E/D/E Umsätze des Fachbereichs Präzisionswerkzeuge mit 131 Millionen Euro beziehungsweise minus 3,3 Prozent hinter den Erwartungen zurück. Aufgrund der Verschiebung geplanter Projekte wurde die ambitionierte Planung von plus 7,9 Prozent um 10,3 Prozent verfehlt.

Wesentliche Ursache war der Mangel an qualifizierten Fachkräften im Team Präzisionswerkzeuge. Zur Jahreswende 2012/2013 konnten 3 erfahrene Produktmanager gewonnen werden, sodass die E/D/E Personaloffensive in diesem Bereich erfolgreich abgeschlossen wurde.

Wie im Fachbereich Handwerkzeuge wird der neue Katalog PREMIUM WERKZEUG HANDEL auch im Warenbereich Präzisionswerkzeuge positive Umsatzimpulse auslösen. Zudem werden die E/D/E Produktmanager die Leitmesse EMO im Spätsommer besuchen, um Marktneuheiten und neue Konzepte in diesem spezialisierten Warenbereich im Mitgliederkreis schnell verbreiten zu können.

Weitere positive Effekte werden von der Ausweitung spezieller Schulungsprogramme in den Bereichen Mess- und Spanntechnik sowie von einer weiteren Optimierung der Sortimente und unterstützender Vertriebsmaßnahmen erwartet. Zusätzlich werden 2013 auf Basis von neuen Marketingaktivitäten mit strategischen Lieferanten positive Umsatzeffekte ausgehen.

Insgesamt ist eine Umsatzsteigerung von 2 Prozent für 2013 geplant. Im Gesamtmarkt Präzisionswerkzeuge werden für 2013 eine Preissteigerung von zirka 3 Prozent und ein Mengenrückgang von zirka 1 Prozent erwartet. Der Fachverband VDMA Präzisionswerkzeuge prognostiziert für 2013 eine weitgehend stabile Geschäftslage.

Positive Umsatzeffekte durch neue Marketingaktivitäten



Impulse für positive Umsatzentwicklung

Fachbereich Werkzeuge/Maschinen für die Holzbearbeitung

Bei einem Umsatzvolumen von 100 Millionen Euro liegt der Fachbereich Werkzeuge/Maschinen für die Holzbearbeitung um minus 3,7 Prozent unter den Ergebnissen des Vorjahres – bei einer geplanten Steigerung von 6,4 Prozent. Maschinengroßaufträge wie 2011 sind im Berichtsjahr 2012 weitgehend ausgeblieben und begründen den insgesamt leichten Umsatzrückgang.

Während sich das Ende der Zusammenarbeit mit hagebau für 2013 bereits 2012 negativ auf die Lagerumsatzentwicklung ausgewirkt hat, konnten die an den E/D/E

Vertriebskonzepten teilnehmenden PVH-Mitglieder ihren Umsatz um mehr als 2 Prozent steigern.

2012 wurde ein neues Schulungskonzept für Maschinenwerkzeuge gestartet. Zudem wurden im Berichtsjahr vielfältige Marketingaktivitäten wie beispielsweise Prospekte und Sammelkäufe für die Mitglieder und Spezialisten aus dem Bereich Holzbearbeitungswerkzeuge durchgeführt. Für 2013 ist ein völlig neuartiges Schulungskonzept geplant, das insbesondere die Bereiche Werkzeug- und CNC-Anwendertechnik umfasst und die im Berichtsjahr gestartete Schulungsreihe fortsetzt. Hiervon werden unter anderem zusätzlich Impulse für das E/D/E Lagergeschäft erwartet.

Neuartiges Schulungskonzept für Maschinenwerkzeuge gestartet

Der neue FORUM Werkzeugkatalog für die Holzbearbeitung wird im Herbst 2013 mit einer voraussichtlich um 20 Prozent erhöhten Auflage erscheinen und positiv zur Umsatzentwicklung beitragen. Ebenfalls neu im Herbst 2013 erscheint der neue Maschinenkatalog für Mitglieder des Kooperationspartners GEWEMA AG mit insgesamt 16 Individualfassungen, um der Spezialisierung der Partner noch besser gerecht zu werden.

Zusätzliche Impulse für den Vertrieb von Holzbearbeitungsmaschinen und Werkzeugen können von der im Mai 2013 stattfindenden Leitmesse LIGNA erwartet werden. Der Fachverband VDMA Holzbearbeitungsmaschinen erwartet für 2013 ein Wachstum von 2 Prozent für den Gesamtmarkt, während E/D/E, belastet durch die Beendigung der Zusammenarbeit mit hagebau, ein Umsatzplus von 0,4 Prozent geplant hat.

Fachbereich Werkzeugmaschinen Metall

Für das Jahr 2012 wurde eine Umsatzsteigerung von insgesamt 0,6 Prozent erreicht.

Aktivitäten, wie die Weiterentwicklung des herstellerneutralen Internetportals www.werkzeugmaschinenportal.de, haben zu dieser Entwicklung beigetragen. Über 2000 Artikel von unterschiedlichen Herstellern stehen in einer zentralen Datenbasis zur Auswahl. Unterstützt wird das Werkzeugmaschinen-Portal von einer ständig wachsenden Zahl an Mitgliedern und Anbietern, die damit eine zukunftsorientierte Marketingstrategie verfolgen.

Für 2013 wird aufgrund struktureller Anpassungen im Bereich Werkzeugmaschinen Metall insgesamt ein Minus von 0,1 Prozent erwartet.



Zentrale Datenbasis bietet über 2000 Artikel

Leichter Umsatzrückgang nach Allzeithoch

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

Umsatzentwicklung PVH-Geschäftsbereich II (in Millionen Euro)

	2008	2009	2010	2011	2012	Plan 2013
Bauelemente, Baugeräte, Befestigungs- technik	472	453	484	526	512	480
Türbeschläge, Möbelbeschläge, Fensterbeschläge, Sicherheitstechnik	783	761	802	831	825	791
Arbeitsschutz, Technischer Han- del, Werkstatt- material	427	400	470	540	540	540
Gesamt	1.682	1.614	1.756	1.897	1.877	1.811

2012 wurde der Vorjahresumsatz im Geschäftsbereich II knapp verfehlt. Der Gesamtumsatz erreichte 1877 Millionen Euro und lag mit minus 1 Prozent unter dem Vorjahresniveau, während die Planungen um minus 4,7 Prozent verfehlt wurden. Während die industriorientierten Sortimentsbereiche Arbeitsschutz und Technischer Handel mit 540 Millionen Euro nahezu die Vorjahresergebnisse erzielten, haben die baurelevanten Produktbereiche stärker nachgegeben. Dies gilt insbesondere für die Sortimente rund um die Befestigungstechnik mit minus 7,2 Prozent unter Vorjahresniveau. Der Bereich Technischer Handel/Arbeitsschutz hat sich auf dem sehr hohen Niveau der vergangenen beiden Jahre halten können. Dies spiegelt die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung 2012 im industriellen Sektor wider. Der zunehmenden Spezialisierung in den Bereichen Arbeitsschutz und Technischer Handel einerseits und Bau andererseits wird E/D/E dadurch gerecht, dass diese unterschiedlichen Warenbereiche ab 2013 in zwei getrennten Geschäftsbereichen geführt werden. Damit sind alle Voraussetzungen geschaffen, um die jeweiligen E/D/E Leistungsangebote systematisch weiterzuentwickeln und den gestiegenen Marktanforderungen noch flexibler anpassen zu können. Für 2013 wird von stabilen

Leistungsangebote werden den
Marktanforderungen flexibel angepasst

wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ausgegangen. Neben der weiteren Spezialisierung der Leistungsangebote im Bereich Industrie und im Bereich Bau wird das Datenmanagement für den Baubeschlaghandel sowie für den Technischen Handel und den Arbeitsschutz systematisch ausgebaut. Weiterer wesentlicher Meilenstein des PVH-Geschäftsbereichs II im laufenden Geschäftsjahr ist ein neues Lagerkonzept Baubeschlag.

Fachbereich Bau- und Möbelbeschläge

Der Fachbereich Bau- und Möbelbeschläge hat mit einem Umsatz von insgesamt 825 Millionen Euro oder minus 0,6 Prozent leicht unter Vorjahresniveau abgeschlossen. Insgesamt war die Entwicklung im Bereich Türbeschläge mit minus 1,3 Prozent und im Bereich Möbelbeschläge mit minus 6,6 Prozent leicht rückläufig, während gleichzeitig die positiven Entwicklungen für Fensterbeschläge ein Plus von 1,7 Prozent bedeuteten. Insgesamt konnte sich E/D/E in diesem Markt gut behaupten, da die Gesamtmarktentwicklung 2012 um 2 Prozent rückläufig war.

2012 wurde ein neues Lagerkonzept für den Sortimentsbereich Beschläge entwickelt. Das Konzept basiert auf einer engen Zusammenarbeit von Baubeschlaghändlern, von E/D/E sowie von ausgewählten Lieferanten und ermöglicht den kompletten Bezug bestimmter Sortimente von Beschlagherstellern am E/D/E Lager. Die Umsetzung wurde 2012 mit dem Lieferanten Hoppe erfolgreich gestartet. Der Lagerumsatz konnte um über 9 Prozent gesteigert werden. Dieses Konzept wird im Jahr 2013 auf weitere Lieferanten ausgedehnt. Es werden zweistellige Wachstumsimpulse erwartet.

Die EURO Baubeschlag-Handel AG (EBH AG) hat im Jahr 2012 insbesondere das Renovierungskonzept Wohnen und Bauen mit Komfort vorangetrieben. Für dieses Konzept wurden 11 Ausstellungen umgestaltet, mit positiven Umsatzauswirkungen. 2013 sind mindestens 8 weitere Ausstellungen geplant.

Schwerpunkt der EBH AG ist ein neues Konzept für FORMAT Möbelbeschläge. Hinzu kommt ein Konzept zur Gebäude- und Sicherheitstechnik. Das 2012 umgesetzte Projekt Tischler NRW wird weiter ausgebaut. Hinzu kommt die Weiterentwicklung des sehr erfolgreichen Aus- und Weiterbildungsprogramms der EBH AG, das für Mitglieder zur besseren Marktbearbeitung angeboten wird.

E/D/E plant 2013 die Markteinführung des Projekts „Datenmanagement Baubeschlag“. Entsprechende Investitionen in Strukturen, Technologie und in erweiterte Mitarbeiterkapazitäten wurden bereits 2012 vorgenommen oder werden im Lauf des Jahres 2013 getätigt.

Für das Jahr 2013 wird ein Marktwachstum von 1,9 Prozent erwartet. Impulse werden gesetzt durch die Energieeinsparverordnung, die sich positiv auf den Renovierungsmarkt



Neues Lagerkonzept für den Sortimentsbereich Beschläge

Investitionen in Strukturen,
Technologie und Mitarbeiter

und damit den Baubeschlag auswirken wird. E/D/E plant einen Umsatzrückgang von 4,2 Prozent und damit ein Umsatzvolumen 2013 von 791 Millionen Euro. Dieser Rückgang ist wesentlich durch einen rein statistischen Effekt begründet, der sich aus einer geänderten Zuordnung bestimmter Lieferantenumsätze ergibt.



Internetseite bündelt herstellerneutrale Informationen für Endkunden

Fachbereich Bauelemente

Der Fachbereich Bauelemente realisierte 2012 mit 232 Millionen Euro oder minus 0,3 Prozent ein Ergebnis knapp unter dem Umsatzallzeithoch aus dem Jahr 2011. Damit wurde die allgemeine Marktentwicklung von plus 3 Prozent verfehlt. Dies ist vor allem darauf zurückzuführen, dass die E/D/E Mitglieder aufgrund ihrer Marktausrichtung am starken Wachstum im Bereich Wohnraumtüren für das Wohnungsbaugeschäft wenig partizipieren konnten.

Das hohe Umsatzniveau wurde durch eine Vielzahl unterschiedlicher E/D/E Aktivitäten erreicht. Im September 2012 startete unter dem Motto „Überzeugen. Begeistern. Handeln“ die Internetseite www.bau-wiki.de. Diese bündelt herstellerneutrale Informationen für Endkunden rund um das Thema Innentüren, Tore und Zargen. Das Portal wird 2013 weiter ausgebaut.

Weiterer Schwerpunkt der Aktivitäten 2012 bildete das Schulungs- und Weiterbildungskonzept Service Industrietore. Damit wird den stark gestiegenen technischen Anforderungen der Mitglieder in diesem Bereich stärker Rechnung getragen. Die Umsetzung der einzelnen Weiterbildungskonzepte ist für 2013 geplant. Für 2013 sind außerdem mit den PRO.ELEMENT-Tagen zusätzliche Weiterbildungsmaßnahmen geplant.

Zusätzliche Weiterbildungsmaßnahmen

Bei einem erwarteten Marktwachstum von 1,5 Prozent wird für 2013 ein Gesamtumsatz von 218 Millionen Euro oder ein Rückgang von knapp 6 Prozent erwartet. Dies ist in erster Linie auf veränderte Mitgliederstrukturen im Holzhandel zurückzuführen, die sich 2013 negativ auf den Gesamtumsatz für Bauelemente auswirken werden.

Fachbereich Befestigungstechnik

Der Fachbereich Befestigungstechnik konnte beim Umsatz das Vorjahresniveau nicht halten. Der Gesamtumsatz von 147 Millionen Euro im Jahr 2012 bedeutet einen Rückgang von 7 Prozent bei einem geplanten Wachstum von 5 Prozent. Angesichts des zweistelligen Gesamtmarktrückgangs konnten sich die E/D/E Mitglieder relativ gut behaupten.

2012 wurde ein neuer Fachkreiskatalog Befestigungstechnik in den Markt gebracht. Mit 890 Seiten und zirka 73 000 Artikeln wurde der Katalog den gestiegenen Marktanforderungen der PVH-Mitglieder optimal angepasst.

Schwerpunkt im laufenden Geschäftsjahr ist der Ausbau der Fachkreisleistungen und der Kompetenzgruppenarbeit. Im Mittelpunkt stehen hierbei die Zusammenarbeit mit ausgewählten Industriepartnern sowie der systematische Ausbau des Lagergeschäfts. Grundlage hierfür bilden die PVH-Mitglieder aus dem Baubeschlaghandel und aus den Vertriebskonzepten PVH-Systeme.

Erwartet wird, dass der Gesamtmarkt für Befestigungstechnik sich 2013 mit minus 1 Prozent leicht rückläufig entwickeln wird. E/D/E erwartet einen Umsatzrückgang von 12 Prozent, der in erster Linie auf Umsatzeffekte durch die Beendigung der Zusammenarbeit mit Hagebau zurückzuführen ist.

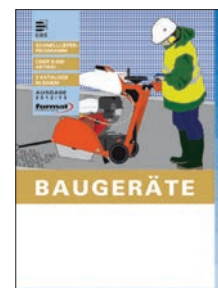


Systematischer Ausbau des Lagergeschäfts

Fachbereich Baugeräte

Der Fachbereich Baugeräte konnte 2012 mit einem Umsatzvolumen von 134 Millionen Euro leicht unter den Vorjahresergebnissen abschließen. Der Rückgang betrug 1,4 Prozent bei einem geplanten Wachstum von 5 Prozent.

2012 konnte mit dem neuen, mehr als 800 Seiten umfassenden Fachkreiskatalog Baugeräte neben der deutlich verbesserten Übersichtlichkeit der Sortimente vor allem der Spezialisierung der Händler stärker Rechnung getragen werden. Bei hoher Gesamtauflage von insgesamt 60 000 Exemplaren konnten sich die Katalogteilnehmer durch 8 Wechselversionen individuelle Kataloge zusammenstellen.



Spezialisierung der Händler wurde stärker Rechnung getragen

Das FORMAT Baugerätesortiment wurde 2012 durch neue Bestandteile und eine Überarbeitung bisheriger Bausteine erfolgreich im Markt positioniert. Positives Ergebnis dieser Neuausrichtung war ein Umsatzplus von 9,4 Prozent für die FORMAT Handelsmarkensortimente. 2013 soll der FORMAT Umsatz durch zusätzliche Innovationen und intensive Fachkreisarbeit ausgebaut werden.

Das Mietparkkonzept für Baugerätehändler wurde 2012 erweitert und durch Leistungsbausteine wie das System „Mobile Auftragserfassung auf Baustellen“ ergänzt. Gleichzeitig konnten die Grundlagen für eine Vernetzung der MIETEplus Leistungsangebote in entsprechenden Internetshops der MIETEplus Partner entwickelt und 2013 umgesetzt werden. Zusätzlich werden für die Partner 2013 gezielte Weiterbildungskonzepte und Schulungsmaßnahmen angeboten.

Im Zuge der Optimierung der Organisationsstrukturen im E/D/E wird der Fachbereich Baugeräte 2013 in den E/D/E Geschäftsbereich III integriert. Dadurch soll sichergestellt werden, dass die für Baugerätehändler bedeutenden Bereiche Elektrowerkzeuge und Betriebseinrichtungen im Geschäftsbereich III noch intensiver mit den Spezialsortimenten der Baugerätehändler verzahnt werden und weitere Wachstumsimpulse setzen können.

Organisationsstrukturen werden optimiert

Das Geschäftsjahr 2013 wird im Gesamtmarkt voraussichtlich um 1,5 Prozent zulegen, während E/D/E 2013 ein Umsatzvolumen von 129 Millionen Euro erwartet. Der entsprechende Rückgang von 3,8 Prozent ist in erster Linie auf Umsatzeffekte durch die Beendigung der Zusammenarbeit mit hagebau zurückzuführen.

Fachbereich Arbeitsschutz

Insgesamt hat das E/D/E den Rekordumsatz des Vorjahres mit 333 Millionen Euro im Berichtsjahr 2012 bestätigt. Allerdings wurde mit einem Umsatzplus von 0,1 Prozent das geplante Wachstum in Höhe von 5 Prozent nicht erreicht. Der Gesamtmarkt ist im Berichtszeitraum nur um zirka 1 Prozent gewachsen.

2012 wurde der E/D/E Fachkreis PREMIUM Arbeitsschutz gegründet. Nach entsprechenden Abstimmungen mit führenden Industrievertretern wurden die einzelnen Konzeptbausteine entwickelt und verabschiedet. Die Markteinführung PREMIUM Arbeitsschutz ist für 2013 geplant.

Einen weiteren Schwerpunkt bildete 2012 das Konzept FAVORIT Datenmanagement. Hierfür wurden aktuelle Anforderungen wichtiger Industriekunden und wesentliche Grundlagen für ein erfolgreiches Internetgeschäft analysiert und in das Datenmanagementkonzept eingearbeitet. Zusätzlich wurden in der Spezialistengruppe FAVORIT Vermarktungsmaßnahmen für Otoplastiken entwickelt, die 2013 im Markt umgesetzt werden.

Handelsmarke FORTIS weiter ausgebaut

2012 wurde die Handelsmarke FORTIS weiter ausgebaut und mit Unterstützung des neuen Arbeitsschutzkatalogs für PVH-Mitglieder in den Markt gebracht. Alle Artikel werden von namhaften Anbietern zur Gewährleistung hoher Qualitätsstandards nach E/D/E Vorgaben produziert. Ebenfalls wurde 2012 die Handelsmarke CircumPRO für den Einzelhandel entwickelt. Diese umfasst neben Werkzeug- und Farbensortimenten ein umfassendes Arbeitsschutzsortiment. Die Markteinführung entsprechender Sortimentsbausteine für den Einzelhandel erfolgte mit dem Start der EURO-DIY zu Beginn des laufenden Geschäftsjahres.

Anfang März 2013 wurde der neue, 640 Seiten umfassende Fachkreiskatalog mit verschiedenen Wechselvarianten in den Markt gebracht. Die Wechselvarianten unterstützen die zunehmende Spezialisierung der E/D/E Mitglieder ebenso wie die verschiedenen Vertriebsgruppen Fachkreis Arbeitsschutz, FAVORIT und PREMIUM Arbeitsschutz.

Höhepunkt ist 2013 die Branchenleitmesse A+A in Düsseldorf. E/D/E wird gemeinsam mit der FAVORIT Gruppe mit einem neuen Messekonzept vertreten sein. Weitere Schwerpunkte bilden 2013 die Spezialisierung der FAVORIT Partner und ein zukunftsorientiertes Datenmanagement Technischer Handel.

Erwartet wird, dass das Geschäftsjahr 2013 im Fachbereich Arbeitsschutz um 1,2 Prozent auf 337 Millionen Euro Umsatz steigt. Das erwartete Gesamtwachstum von 2 Prozent wird aufgrund von Sondereffekten durch die Beendigung der Zusammenarbeit mit Hagebau nicht ganz erreicht werden können.

Fachbereich Technischer Handel

Nach den enormen Wachstumsschüben 2010 und 2011 konnten im Geschäftsjahr 2012 die E/D/E Mitglieder aus dem Bereich Technischer Handel nicht wie geplant an Großprojekten der Industrie partizipieren. Somit verfehlte E/D/E das Wachstumsziel von 6,6 Prozent. Insgesamt bestätigte der Fachbereich Technischer Handel das sehr gute Ergebnis des Vorjahres und hat mit einem Umsatz von 207 Millionen Euro lediglich um 0,5 Prozent leicht unter Vorjahresniveau abgeschlossen. Der Gesamtmarkt legte im Berichtsjahr 2012 um zirka 1 Prozent nochmals leicht zu.

Der Fachkreis Technischer Handel hat 2012 die weitere Spezialisierung der Fachgroßhändler unterstützt. So wurde im Bereich Schläuche & Armaturen das Spezialthema mobile Trinkwasserversorgung neu konzipiert und in enger Abstimmung mit ausgewählten Lieferanten eine überarbeitete Broschüre in den Markt gebracht. Im Bereich Dichtungen & Profile wurde ein umfassendes Nachschlagewerk für die Spezialisten im Technischen Handel entwickelt und im Januar 2013 in den Markt gebracht.

Weiterer Schwerpunkt der Fachkreisarbeit 2012 war die Erarbeitung der Grundlagen und Sortimente für den neuen Fachkreiskatalog Industrietechnik, der in der 2. Jahreshälfte 2013 auf den Markt kommt.

Im Bereich Werkstattmaterial wurde die internationale Ausrichtung der Handelsmarke E-COLL vorangetrieben. Besonderheit hierbei ist der Aufbau relevanter Datengrundlagen inklusive Sicherheitsdatenblätter und entsprechender Etikettierung.

Für 2013 ist ein inhaltlicher Ausbau der Sortimente im Bereich E-COLL geplant. Neuausrichtungen wird 2013 der Sortimentsbereich Pneumatik erfahren, und die Spezialisierung der Bereiche Schlauch- und Dichtungstechnik wird weiter vorangetrieben.

Um die Markteinführung des im Herbst 2013 erscheinenden neuen Fachkatalogs Industrietechnik konsequent zu unterstützen, wird erstmalig ein sogenannter Marktplatz Technischer Handel unter Beteiligung führender Händler und von Vertretern der Industrie stattfinden.

Für das Geschäftsjahr 2013 wird im Fachbereich Technischer Handel von einem Umsatzwachstum in Höhe von 2,5 Prozent ausgegangen. Diese Planung steht im Einklang mit allgemeinen Marktprognosen, die ebenfalls ein Marktwachstum von 2,5 Prozent vorhersagen.



Fachgroßhändler wurden bei ihrer Spezialisierung unterstützt



Sortimentsbereich Pneumatik wird zum Teil neu ausgerichtet

Zusammen- arbeit von Anfang an

Die E/D/E Junioren, eine Gruppe engagierter Nachwuchskräfte aus Mitglieds- und Lieferantunternehmen des E/D/E: Sie kommen bei regelmäßigen Treffen in ganz Deutschland zusammen, um sich gemeinsam auf die bevorstehenden Führungsaufgaben in ihren Unternehmen vorzubereiten und Erfahrungen auszutauschen. Etwas Einmaliges in der Branche: Nirgendwo sonst werden Unternehmensnachfolger so gezielt gefördert und durch Seminare und Firmenbesichtigungen auf die Zukunft vorbereitet.

Im Januar 2013 besuchten sie das E/D/E in Wuppertal und bekamen dabei unter anderem einen detaillierten Einblick über die Abläufe in der Logistik der Verbundgruppe.

Hand in Ha



and

E/D/E



Stabil trotz schlechter Konjunktur

PVH-Geschäftsbereich III: Betriebseinrichtungen, Elektrowerkzeuge, Schweißtechnik

Umsatzentwicklung PVH-Geschäftsbereich III (in Millionen Euro)

	2008	2009	2010	2011	2012	Plan 2013
Elektrowerkzeuge						
Druckluftwerkzeuge	440	416	446	504	499	438
Schweißen	56	31	35	42	42	42
Betriebseinrichtungen	210	176	193	222	228	222
Gesamt	706	623	674	768	769	702

Unerwartet schwache Marktentwicklung

Der PVH-Geschäftsbereich III hat 2012 ein leichtes Umsatzwachstum von 0,2 Prozent erzielen können, getragen von einer positiven Entwicklung im Bereich Betriebseinrichtungen mit plus 2,7 Prozent und einem Vorjahresergebnis im Bereich Schweißtechnik bei leichten Rückgängen der Elektrowerkzeugsortimente mit minus 1 Prozent. Die Planungen von 5,6 Prozent wurden allerdings deutlich verfehlt, da die Marktentwicklung in dem umsatzstarken Warenbereich Elektrowerkzeuge unerwartet schwach verlief.

E/D/E hat im PVH-Geschäftsbereich III in allen Fachbereichen termingerecht neue Kataloge in den Markt gebracht, die zusätzliche Umsatzimpulse ausgelöst haben. Mit neuen Strukturen in den einzelnen Fachteams wurde die Spezialisierung in Einkaufs- beziehungsweise Produktmanagement, Vertriebsmanagement sowie Administration/Datenmanagement weiter ausgebaut und die Grundlagen für verbesserte Leistungsangebote geschaffen.



Neuer Katalog sorgt 2013 für positive Umsatzeffekte

Betriebseinrichtungen

Der Gesamtumsatz im Bereich Betriebseinrichtungen konnte auf 228 Millionen Euro ausgebaut und damit ein Wachstum von 2,7 Prozent gegenüber 2011 erreicht werden. Die Planung von plus 3,8 Prozent wurde dennoch verfehlt, da das Gesamtmarktwachstum hinter den Erwartungen zurückgeblieben ist.

Im Rahmen der 6 durchgeführten Regionaltagungen wurde der neue Katalog PREMIUM Betriebseinrichtungen mit einer Gesamtauflage von 110 000 Stück vorgestellt. Mit zirka 18 000 Artikeln aus den Bereichen Betrieb, Lager, Transport, Umwelt, Chemie und Büro wird dieser Katalog auch im Geschäftsjahr 2013 positive Umsatzeffekte auslösen.

Ebenfalls neu konzipiert wurde der Katalog UNION Betriebseinrichtung mit insgesamt 17 260 Artikeln. Mit einer vollständig erneuerten Gestaltung wurden knapp 110 000 Exemplare Mitte 2012 von den 80 teilnehmenden Konzeptpartnern in den Markt gebracht. Neben den Sortimentsbereichen Transport, Betrieb, Lager, Umwelt und Büro wurde erstmalig die Kategorie Außenanlagen mit Spezialprodukten in den Katalog aufgenommen. Umfangreiche Katalogschulungen im Rahmen der PREMIUM Regionaltagungen und des UNION Marktplatzes haben die Markteinführung beider Kataloge gezielt unterstützt.

Erstmals haben EDE International und der Fachbereich Betriebseinrichtungen für Mitglieder der PREMIUM Gruppe in den Beneluxstaaten das Schulungs- und Vertriebskonzept Marktplatz umgesetzt. Als Anlass diente die Markteinführung des neuen Katalogs, der im Februar 2012 mit 12 000 verschiedenen Artikeln in einer Auflage von 17 000 Exemplaren erschienen ist.

Weiterer Schwerpunkt im Jahr 2012 war die Entwicklung und Einführung der 3D-Planungssoftware pCon.planner für verschiedene Betriebseinrichtungsprodukte. Diese Software soll die Verkaufsförderungsmaßnahmen der E/D/E Mitglieder gezielt unterstützen, indem sie Planungsarbeiten für Endkunden konsequent verbessert. 2013 wird die Datenbasis der Planungssoftware systematisch weiterentwickelt beziehungsweise ausgebaut. Zusätzlich werden 2013 neue Sortimentsbereiche aus den Bereichen Verpackungs- und Büromaterial entwickelt, um zusätzliche Umsatzpotenziale zu erschließen.

Bei einem 2013 erwarteten Marktwachstum von 4 Prozent plant E/D/E einen Umsatzrückgang von 3 Prozent. Hintergrund dieser Entwicklung sind negative Umsatzeffekte durch die Beendigung der Zusammenarbeit mit hagebau.

Schweißtechnik

Der Bereich Schweißtechnik hat mit einem Gesamtumsatz von 42 Millionen Euro auf Vorjahresniveau abgeschlossen, die Planungen von plus 6,1 Prozent jedoch deutlich verfehlt. Nach einer guten Marktentwicklung im 1. und 2. Quartal 2012 haben die Umsätze mit Schweißtechnik-Sortimenten im 2. Halbjahr deutlich nachgegeben. Insbesondere zurückhaltende Investitionen in Neuanlagen bei Schweiß-



Erstmals wurden auch Außenanlagen in den UNION Katalog aufgenommen

Neue Planungssoftware unterstützt den Verkauf



Zurückhaltende Investitionen in Neuanlagen

geräten und gewachsener Preisdruck bei Schweißzusatzwerkstoffen, ausgelöst durch neue Anbieter aus Südeuropa, haben ein weiteres Wachstum behindert.

2012 konnte E/D/E 3 neue Mitglieder in den Fachkreis einbinden. Im Januar 2012 ist der neue Katalog Schweißtechnik mit einer Auflage von 45 000 Exemplaren und 9 zusätzlichen Sortimentsbereichen verschiedener Hersteller erschienen.

Marktplatz Schweißtechnik mit positiver Resonanz



Imagekampagne erhöht Bekanntheit und soll Umsatzwachstum generieren

Ebenso wie im Vorjahr wurden auch 2012 6 Regionaltagungen für die Fachkreismitglieder durchgeführt. Ziel war es hierbei, gemeinsame Aktivitäten zur Marktbearbeitung auszubauen und die Vertriebs- beziehungsweise Vermarktungsgemeinschaft der Mitglieder weiter zu optimieren. Zugleich konnte im März 2012 erstmalig ein Marktplatz Schweißtechnik erfolgreich durchgeführt werden. Die positive Resonanz aller Teilnehmer aus Industrie und Handel war Anlass für die Entscheidung, den Marktplatz künftig als feste Einrichtung in zweijährigem Rhythmus durchzuführen.

Der Fachkreis Schweißtechnik hat zur Erhöhung des Bekanntheitsgrades mit ganzseitigen Anzeigen im Branchenmagazin Der Praktiker sowie im PVH Magazin eine Imagekampagne eingeleitet, die auch von den wichtigsten Lieferanten der Schweißtechnik begleitet wird. Im Text der Anzeige wird die „stärkste Gemeinschaft schweißtechnischer Händler in Deutschland“ hervorgehoben. Für 2013 sind erneute Anzeigenschaltungen geplant. Ziel ist es, weiteres Umsatzwachstum im Fachbereich Schweißtechnik zu generieren.

2013 wird die Handelsmarke FORMAT um ein zusätzliches Sortiment im Bereich Maschinen erweitert. Die Grundlagen hierfür wurden 2012 erarbeitet und entsprechende Lieferantenpartner ausgewählt. Die Umsetzung erfolgt im 1. Halbjahr 2013. Weitere Schwerpunkte werden Aktivitäten rund um das 20-jährige Jubiläum des Fachbereichs im Juni 2013 und der neue Katalog Schweißtechnik mit voraussichtlich 25 Wechselfassungen sein.

Vor dem Hintergrund des 2013 erwarteten Marktwachstums plant E/D/E ein Umsatzplus von knapp 1 Prozent. Trotz verbesserter Investitionsbereitschaft der Hauptkundengruppen in der Schweißtechnik sind grundsätzlich keine stärkeren Wachstumsraten zu erwarten.

Elektro- und Druckluftwerkzeuge

Elektro- und Druckluftwerkzeuge haben mit ihrem bedeutenden Umsatzvolumen minus 0,9 Prozent unter dem Ergebnis von 2011 und 36 Millionen Euro unter Plan abge-

schlossen. Insgesamt wurde ein Umsatz von 499 Millionen Euro erreicht. Grund für die schwache Entwicklung war die insgesamt verhaltene Nachfrage bei führenden Elektrowerkzeugherstellern. Zudem haben sich die positiven Erwartungen für die Ausweitung des E/D/E Auslandsgeschäfts im Jahr 2012 angesichts der Konjunkturprobleme in vielen Auslandsmärkten nicht in vollem Umfang erfüllt.

Intensive Katalogarbeiten bildeten 2012 die Hauptinitiativen des Geschäftsbereichs. Entsprechend der jährlichen Innovationszyklen vieler Elektro- und Druckluftwerkzeughersteller erfolgt in dem E/D/E Fachbereich eine jährliche Aktualisierung der Elektrowerkzeugkataloge für die E/D/E Vertriebsgruppen. Innovationstreiber war 2012 die Akkutechnologie, die im laufenden Geschäftsjahr durch verschiedene Produktneheiten erhebliche Wachstumsimpulse ausgelöst hat.

Die Fachbereichskataloge sind in einer Gesamtauflage von 200 000 Exemplaren erschienen. In den PREMIUM Katalog wurde 2012 eine neue Warengruppe für die Edelstahlbearbeitung integriert. Bei den Elektrowerkzeugkatalogen der Gruppen PREMIUM und UNION ist für das Jahr 2013 eine zusätzliche Ausweitung der Artikelanzahl um zirka 5 Prozent vorgesehen, um dem breiter werdenden Anwendungsspektrum besser gerecht werden zu können.

Für 2013 wird ein Marktwachstum von 3,5 Prozent erwartet. Insgesamt plant der Fachbereich Elektro- und Druckluftwerkzeuge einen Umsatzrückgang von 12,2 Prozent, der durch negative Umsatzauswirkungen bedingt durch die Beendigung der Zusammenarbeit mit Hagebau begründet ist.



Verhaltene Nachfrage bei Elektrowerkzeugen

Artikelanzahl in den Katalogen wird ausgeweitet

Rekordergebnis erneut übertroffen

PVH-Geschäftsbereich Haustechnik

Umsatzentwicklung (in Millionen Euro)

2007	2008	2009	2010	2011	2012	Plan 2013
614	651	800	916	1.001	1.089	1.142

VGH International gewinnt stark hinzu

Der Geschäftsbereich Haustechnik übertrifft mit seinem Umsatz erneut die Planungen. Vor allem die Gruppierung VGH International gewinnt durch neue Mitglieder sehr stark hinzu.

Nach einem herausragenden Geschäftsjahr 2011, in dem der Geschäftsbereich Haustechnik erstmalig den Sprung auf einen Umsatz von 1 Milliarde Euro gemacht hat, konnte der Umsatz 2012 erneut gesteigert werden. Dieser lag bei 1,09 Milliarden Euro und damit 6,2 Prozent über Plan und 8,7 Prozent über dem Vorjahreswert. Der Deutsche Großhandelsverband Haustechnik e. V. (DG Haustechnik) meldet für das Jahr 2012 ein Wachstum von 3,5 Prozent zum Vorjahr.

Die Situation im deutschen Sanitär- und Heizungsgroßhandel ist geprägt von fortdauernden Konzentrationsprozessen im Handel. Trotz positiver Umsatzentwicklungen leiden viele Großhändler unter dem steigenden Wettbewerbsdruck und einhergehenden Margenverlust.

Das Handwerk verzeichnet 2012 eine überwiegend hohe Auslastung. Mit insgesamt knapp 53 000 Betrieben ist die Zahl der Handwerksunternehmen in der Haus- und Gebäudetechnik laut Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft e. V. (VDS) 2012 leicht unter das Vorjahresniveau gefallen.

WUPPER-RING

Der Umsatz im WUPPER-RING ist 2012 erneut um 1,7 Prozent gestiegen und blieb damit 2,5 Prozent unterhalb der Planung. Es wurde insgesamt ein Volumen von 392 Millionen Euro erreicht.

2007	2008	2009	2010	2011	2012	Plan 2013
376	386	344	363	386	392	411

Die im WUPPER-RING organisierten Großhändler brauchen gerade im Umfeld des zunehmenden Wettbewerbsdrucks spezielle Strategien, um am Markt erfolgreich zu bestehen. Dazu gehört, dass die bewährte Uplus Strategie die Mitgliedsfirmen zu einer erfolgreichen Ausrichtung auf ausgewählte Herstellermarken und die Handelsmarken FORMAT und FORUM führt. Weiterhin werden die Beschaffungskonditionen durch periodisch durchgeführte Postenkäufe optimiert und für die Lieferantenpartner interessante Mengen zentral durch den WUPPER-RING abgewickelt.

Heizung

Für Deutschland sieht der DG Haustechnik die Umsatzentwicklung im Heizungsbereich bei 3,7 Prozent Zuwachs zum Vorjahr. Der WUPPER-RING konnte diese Entwicklung nicht in gleichem Umfang begleiten. Der Grund liegt in spezifischen Einzelentwicklungen im Mitgliederkreis. Bei ausgewählten Schwerpunktlieferanten, zum Beispiel in den Bereichen Wärmepumpen und Festbrennstoffkesseln, konnte der WUPPER-RING insgesamt oberhalb des allgemeinen Marktniveaus abschließen.

Der Schwerpunkt der Aktivitäten des WUPPER-RING lag 2012 in der Verbesserung der Einkaufskonditionen. Besonders spürbar war dies durch die auch im Heizungsbereich sehr erfolgreich durchgeführten Postenkäufe in Heizungsarmaturen, Pumpen und Fußbodenheizungskomponenten. Unter der Handelsmarke FORMAT wurde zu Beginn des Jahres der neue elektronische Durchlauferhitzer eingeführt.

Sanitär und Installation

Die Branche entwickelte sich gemäß DG Haustechnik in diesen Sortimenten mit 3,1 Prozent und 3,6 Prozent auf ähnlichem Niveau wie der Heizungsbereich. In diesem Warenbereich ist die Zielverfehlung des WUPPER-RING in einem Mitgliederrückgang begründet.

Im Sommer 2012 wurde die Keramik von FORMAT Design mit großem Erfolg in den Markt eingeführt. Das Duschtrennungssortiment FORMAT Intro hat sich hervorragend etabliert. Die Armaturenserie FORMAT Sinus 35 entwickelt sich nach erfolgreicher Neupositionierung deutlich über dem Planungsansatz.

Ergänzend zu den bestehenden Preislisten können die WUPPER-RING Mitglieder seit April 2012 eine separate Preisliste zu dem FORMAT Handelsmarkensortiment in der Kundenbearbeitung einsetzen.

Im Rahmen des Uplus Konzeptes ist 2012 die exklusive WUPPER-RING Vermarktung der GROHE Armaturenserie Eurocube hervorzuheben. Ein neu konzipierter Prospekt



Strategien gegen den Wettbewerbsdruck

Keramik von FORMAT Design mit großem Erfolg in den Markt eingeführt

des WUPPER-RING, spezielle Schulungs- und Vertriebsmaßnahmen sowie ein eigens konzipierter Internetauftritt bildeten wichtige Neuheiten. Auf www.myeurocube.de können sich Handwerker und Endkunden zur Leistungspalette der Armaturenserie informieren und Konzeptteilnehmer in ihrem jeweiligen Umkreis leichter finden.

Marktanteile sollen zurückgewonnen werden

Unter der Marke Hüppe PREMIUM Pur! stellt der WUPPER-RING ein umfassendes Vermarktungskonzept für Duschtrennungen zur Verfügung. Ziel ist es, Marktanteile gegen den Wettbewerb in zweistufigen Vertriebskanälen zurückzugewinnen.

Über die Gemeinschaftsmarke „Bäder sehen.planen.kaufen.“ versuchen die beteiligten Mitgliedsfirmen mit der Unterstützung des WUPPER-RING, ihren Bekanntheitsgrad in der Region konsequent auszubauen. Das Spektrum der Dienstleistungen umfasst neben der Printwerbung und Hausveranstaltungen auch einen zentral gepflegten Internetauftritt und wird durch das separate Schulungsprogramm PROMIS abgerundet.

Datenmanagement Haustechnik

Mit 900 000 Artikelstammdaten im Datenpool der Haustechnik wurde der Bestand gegenüber den 650 000 gelisteten Daten im Jahr 2011 deutlich erweitert. Alle Stammdaten werden nach strengen Datenqualitätsrichtlinien gepflegt und sind zusätzlich mit den jeweils gültigen Einkaufskonditionen verknüpft.

Datenmanagementteam wurde erweitert

Ohne Duplikate zählt die Datenbank inzwischen 472 000 Bilder, von denen 85 000 mit Onlineanwendungen verknüpft sind. Insgesamt sind schon heute etwa 2,3 Millionen Stammdaten der Lieferanten im Grunddatenbestand vorhanden. Zur sachgemäßen Pflege und zum weiteren Ausbau wurde das Datenmanagementteam Haustechnik auf 15 Mitarbeiter erweitert.

Kooperationspartner VGH International und mah

	2008	2009	2010	2011	2012	Plan 2013
VGH	265	296	347	390	468	491
mah		160	206	225	228	240

Wie im Jahr 2011 entwickelten sich die beiden Kooperationsgruppen VGH International und mah deutlich über Plan und trugen maßgeblich zu dem neuen Rekordergebnis im PVH-Geschäftsbereich Haustechnik bei. Die über das E/D/E zentralregulierten Umsätze stiegen im Jahr 2012 bei VGH International um 78 Millionen Euro (19,9 Prozent) und bei der mah um 3 Millionen Euro (1,4 Prozent).

Das Wachstum von VGH International begründet sich durch Mitgliederzugänge. Zudem konnten alle VGH Mitglieder im Jahr 2012 eine positive Umsatzentwicklung erreichen.

Die Zusammenarbeit mit den Händlergruppen VGH International und mah läuft vertrauensvoll und erfolgreich. Neben der Zentralregulierung, einschließlich Delkredere, unterstützt E/D/E die Partner mit Dienstleistungen aus den Bereichen Organisation/IT, eBusiness, Datenmanagement und Marketing.

Für die mah wurde ein neuer Installationskatalog mit Werkzeug-, Betriebseinrichtungs- und Arbeitsschutzsortimenten entwickelt und erfolgreich im Markt eingesetzt.

Die VGH International konnte neue Mitglieder gewinnen. Im abgeschlossenen Geschäftsjahr 2012 schlossen sich GévierDales B. V. aus den Niederlanden und SHT Haustechnik AG aus Österreich der Kooperationsgruppe an.

Ausblick PVH-Geschäftsbereich Haustechnik

Der Geschäftsbereich plant für 2013 ein Umsatzwachstum von 4,9 Prozent. Als Branchenwachstum in der Haustechnik wird im Inland eine Rate von plus 3 Prozent erwartet.

Der WUPPER-RING wird im laufenden Jahr 4 neue Mitgliedsfirmen gewinnen, davon 3 in Belgien. Auch für 2013 befinden sich wieder umfangreiche Vertriebsaktivitäten in Vorbereitung. Neue Produkte in der Handelsmarke, ein gänzlich neuer Ansatz zum Thema Komfortbad, besondere Werbeaktivitäten in der Gemeinschaftsmarke „Bäder sehen.planen.kaufen.“ und die Markteinführung exklusiver Markenprodukte unterstreichen die Kreativität und Innovationskraft der WUPPER-RING Händlergemeinschaft.

Umfangreiche Vertriebsaktivitäten
auch 2013 geplant

Die mah-Bestandsmitglieder planen mit einem Wachstum von 5 bis 6 Prozent. Dadurch kann der Mitgliederverlust nur teilweise kompensiert werden, sodass für 2013 ein Umsatzrückgang von 6 Millionen Euro geplant wurde. Steigerungen – zum Beispiel durch besondere Wachstumsraten einzelner Mitgliedsunternehmen – sind nicht zu erwarten, da die Handwerksbetriebe sowohl im Sanitär- wie auch im Heizungsbereich mit sehr hoher Auslastung arbeiten.

VGH verzeichnet im Jahr 2013 mit den beiden Mitgliederzugängen Sanitop-Material Sanitario Lda. aus Portugal und Technopoint Sanitrends aus der Slowakei eine anhaltend positive Entwicklung. Geplant ist, 2013 weitere Mitglieder aus dem europäischen Ausland zu gewinnen und die VGH Gruppe optimal zu erweitern. Ausgegangen wird von einem Wachstum deutlich über 5 Prozent.

UNION STAHL Mitglieder profitieren deutlich

PVH-Geschäftsbereich UNION STAHL-HANDEL

Umsatzentwicklung (in Millionen Euro)

2008	2009	2010	2011	2012	Plan 2013
845	442	616	815	884	911

Einkaufsplattform ist ein wichtiger Wettbewerbsfaktor

Die UNION STAHL-HANDEL ist ein Zusammenschluss von aktiven und leistungsstarken Stahlhändlern unter dem Dach des E/D/E. Die strukturellen Veränderungen im Stahlmarkt berühren zunehmend den Mittelstand und machen eine Einkaufsplattform zum wichtigen Wettbewerbsfaktor. Über 130 Mitgliedsunternehmen nutzen die Vorteile dieser Allianz im E/D/E. Ziel der UNION STAHL-HANDEL ist es, die Partnerhändler im Produktbereich Stahl in fachlicher und wirtschaftlicher Hinsicht zu fördern und zu betreuen. Dazu gehört, den Stahlbedarf der E/D/E Mitglieder zu konzentrieren, um leistungsfähige Geschäftsbeziehungen zu pflegen.

Das Jahr 2012 verlief für den E/D/E Geschäftsbereich Stahl sehr positiv. Die angeschlossenen Mitglieder haben mengenmäßig sehr gute Geschäfte erzielen können. Die UNION STAHL-HANDEL konnte von diesem hohen Bedarf profitieren. 2012 konnte mit einem Umsatzergebnis von 884 Millionen Euro abgeschlossen werden. Dies entspricht einer Steigerung von 8,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr und liegt deutlich über den Erwartungen von 856 Millionen Euro (plus 5 Prozent).



Sehr positives Geschäftsjahr

Im Gesamtmarkt gaben die Einkaufspreise für wesentliche Produkte wie Stabstahl, Träger, Bandbleche, Profilrohr und Baustahl ab dem 2. Quartal nach. Diese Entwicklung setzte sich bis zu einem Tiefstand im 4. Quartal fort. Lediglich die Preise für Baustahl, die in der ersten Jahreshälfte weitgehend stabil blieben, sackten im Juli ab. Nach entsprechenden Aufträgen für die Hersteller stiegen im 4. Quartal die Preise für Baustahl wieder auf Jahreshöchstwerte.

Gegen Ende des Jahres 2012 haben die Träger- und Stabstahlhersteller ihre Preise drastisch erhöht. Dies ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass sich der Schrottpreis in den letzten beiden Monaten des Jahres 2012 signifikant erhöht hat. Viele UNION STAHL-HANDEL Mitglieder haben rechtzeitig vor den Preiserhöhungen geordert und prüfen im aktuellen Jahr 2013, ob sich erhöhte Preise im Markt durchsetzen lassen.

Von dem gestiegenen Mengengeschäft der E/D/E Mitglieder hat die UNION STAHL-HANDEL erheblich profitieren können. Der Bedarf konnte überwiegend bei E/D/E Vertragslieferanten bestellt werden, was für viele E/D/E Mitglieder mit dem Erreichen attraktiver Bonusstufen verbunden war. Viele E/D/E Stahlhändler haben ihre Bestellungen konzentriert und damit ihre Mengen sowie einhergehende Bonusvolumen weiter gesteigert.

Zum 10. Mal fand im Herbst 2012 das UNION STAHL Forum statt, dieses Mal auf dem höchsten Berg Deutschlands. Über 180 Teilnehmer folgten der Einladung des E/D/E auf die Zugspitze. Referenten wie Dipl.-Ing. Max Aichner haben zum Erfolg und zur positiven Resonanz des Forums beigetragen.

Im Sommer 2012 hat die UNION STAHL-HANDEL 6 Regionaltagungen durchgeführt, bei denen sich die Mitglieder unter anderem über die neue DIN EN 1090-Norm informieren konnten. Weitere Themen waren die aktuellen Marktentwicklungen sowie neue Einkaufspreise und erkennbare Trends. Die nachhaltige, kontinuierliche Vernetzung zwischen den Mitgliedern gehört zu den großen Stärken der UNION STAHL-HANDEL.

Aufgrund der weiterhin volatilen Preisentwicklung im Bereich Stahl, hat die UNION STAHL-HANDEL auch 2012 den Markt intensiv analysiert, schnell reagiert und rechtzeitig Vorhersagen getroffen. Alle Mitglieder erhalten wöchentlich über das Extranet umfangreiche Preisinformationen.

Das über viele Jahre rasante Wachstum der Weltrohstahlproduktion ist abgeflacht. Das Plus beträgt laut Worldsteel Association lediglich 1,2 Prozent. Die 27 Länder der Europäischen Union melden Rückgänge von 4,7 Prozent, Südamerika von 3 Prozent und Asien ein Plus von 2,7 Prozent – inklusive China mit 3,1 Prozent. Die deutsche Rohstahlproduktion ging um 3,7 Prozent auf 42 661 Millionen Tonnen zurück. Die hiesige Auslastung von 85 Prozent liegt aber weiterhin deutlich über dem internationalen Durchschnitt.

Europäische Stahlproduzenten drängen zunehmend in den deutschen Markt. Vor allem Marktteilnehmer aus den Krisenländern Spanien und Italien suchen nach neuen Absatzwegen in anderen europäischen Ländern. Dagegen gibt es in Europa bisher keinen nennenswerten Importdruck aus Übersee.

Ausblick 2013

Es wird erwartet, dass der Wohnungsbau weiterhin stabil bleibt. Positive Signale kommen auch von der Automobilindustrie, die anhaltende Exporterfolge vorweisen kann. Gleiches gilt für die Chemieindustrie sowie den Maschinen- und Anlagenbau. Trotz der wirtschaftlich kritischen Entwicklung in einigen Euroländern sind weiterhin gute Voraussetzungen für ein solides Wachstum im Jahr 2013 gegeben.



Erfolgreiches UNION STAHL Forum auf der Zugspitze

Hiesige Auslastung liegt über dem internationalen Durchschnitt

Auch online verbunden

So einfach gelangt die Zange zum Kunden? Früher staunte auch E/D/E eBusiness-Fachmann Christian Raasch über die Möglichkeiten des Multishops – heute schult er Mitarbeiter von Mitgliedsunternehmen, so wie André Felschen (links) und Roland Kötterheinrich von der Sohlmann GmbH.

Wie mehr als 200 weitere qualifizierte Fachgroßhändler setzt auch Sohlmann auf die E-Commerce-Lösung des E/D/E, die ihnen auf komfortable Weise eine digitale Anbindung zum Kunden ermöglicht. Handfeste Vorteile wie das individuelle Layout, die einfache Nutzung oder die Anbindung an die eigene Warenwirtschaft haben den Ausschlag gegeben – und natürlich die Dienstleistungen rund um den Multishop, die das E/D/E selbstverständlich mit anbietet.





schma in
EAR

Rolar

Entwicklung und Kommunikation im Fokus

Geschäftsbereich Strategische Mitgliederentwicklung/ Systeme

13 neue PVH-Mitglieder hinzugewonnen

2012 konnten erneut führende Fachgroßhändler als E/D/E Mitglieder gewonnen werden. Insgesamt haben sich 13 Unternehmen aus dem Produktionsverbundhandel mit einem Umsatzvolumen von rund 70 Millionen Euro dem E/D/E angeschlossen. Die Bedeutung der Auslandsentwicklung kann dabei deutlich am Zugang von 6 europäischen Mitgliedern abgelesen werden.

Die Branchenschwerpunkte der neuen E/D/E Mitglieder liegen in den Bereichen Haustechnik, Stahl und Werkzeuge. Die Gesamtzahl der PVH-Unternehmen lag damit Ende 2012 bei exakt 1000 Mitgliedern. 2012 sind 18 PVH-Mitglieder in erster Linie aufgrund von Finanzproblemen ausgeschieden. Weitere Gründe waren Geschäftsaufgaben und Unternehmensverkäufe. Das Umsatzvolumen der ausgeschiedenen Händler betrug insgesamt 25 Millionen Euro. Die Anzahl der Einzelhandelsmitglieder ist 2012 auf 354 Unternehmen gesunken. Dies bedeutet einen Rückgang von 14 Unternehmen im Vergleich zu 2011. Konzentrationsprozesse im Einzelhandel und Geschäftsaufgaben waren die Hauptgründe für diesen Rückgang.

HolzLand GmbH – Kooperation erfolgreich gestartet

Die Betreuung und Weiterentwicklung der E/D/E und EK Holzfachhändler in den Warenbereichen Holz, Holzwerkstoffe und Bauen mit Holz wurde gemeinsam mit dem Kooperationspartner HolzLand GmbH zum 1. Januar 2013 planmäßig gestartet. HolzLand ist mit über 760 Millionen Euro Jahresumsatz und einem Partnernetzwerk von mehr als 250 Händlern marktführende Systemzentrale im Bereich Holz.



Marktführende Systemzentrale: HolzLand

Grundlage für die Zusammenarbeit sind die jeweiligen Leistungsangebote von HolzLand und von E/D/E beziehungsweise EK. Die Mitglieder nutzen wie bisher im Bereich Bauelemente die Leistungsangebote des E/D/E, während sie in den Bereichen Holz, Holzwerkstoffe und weiteren auf das Leistungsspektrum von HolzLand zurückgreifen. Zusätzlich können die mehr als 250 HolzLand-Partner seit 1. Juni 2012 das E/D/E Lager mit rund 80 000 Artikeln nutzen. Nach einem eher verhaltenen Start sind für 2013 verschiedene Marketingaktivitäten geplant, die steigende Lagerumsätze der HolzLand-Partner erwarten lassen.

Neue Unternehmer-Netzwerke im E/D/E

Die Entwicklung und Gründung neuer Unternehmer-Netzwerke bildete 2012 einen Schwerpunkt der Aktivitäten im Geschäftsbereich Mitgliederentwicklung/Systeme. E/D/E unterstützt gezielt den strukturierten Informationsaustausch zwischen Partnern aus dem eigenen Mitgliederkreis durch Gründung von Unternehmer-Netzwerken. Themen wie Unternehmenskennzahlen, Steuerungsprozesse zur Unternehmensführung sowie Branchen- beziehungsweise Marktentwicklungen stehen dabei im Mittelpunkt.

Aufgrund einer sehr positiven Resonanz konnten 2012 rund 40 Mitgliedsunternehmen für 4 neue Netzwerkgruppen gewonnen werden. 2013 sollen neben den bestehenden und neuen Unternehmer-Netzwerken Jungunternehmer und Junioren in neuen Gruppierungen mit gezielten Maßnahmen betreut werden. Ziel ist es hierbei, den Führungsnachwuchs der Mitgliedsunternehmen optimal weiterzubilden und persönliche Kontakte zu führenden Unternehmen aus dem E/D/E Mitglieder- und Lieferantenkreis herzustellen. Insgesamt werden 2013 über 10 Unternehmerrgruppen mit neuen Inhalten und neuer Ausrichtung vom E/D/E unterstützt und weiterentwickelt.

PVH-Vertriebssysteme

Mit 9 Zugängen verbuchten die PVH-Vertriebssysteme 2012 eine neue Rekordmarke von insgesamt 206 Systempartnern. Die für viele Mitglieder der PVH-Vertriebssysteme relevante Entwicklung im Bauhauptgewerbe kennzeichnete laut Angaben des Zentralverbandes Deutsches Baugewerbe ein Wachstumsplus von 2,3 Prozent. Entsprechend profitierten die Partner der Vertriebskonzepte HANDWERKSTADT, PLUS 1 und PROFI FACHMARKT 2012 vor allem von der sehr guten Auftragslage im Handwerk und der hohen Investitionsbereitschaft im Bereich Renovierungen und Erneuerungen.

Für 2013 plant der Geschäftsbereich 26 Neuzugänge, davon 3 im System HANDWERKSTADT, 6 neue PLUS 1 Partner und 17 Partner in dem neu aufgebauten Leistungsbereich EUROGARD (Motoristik). Mit dem Ende der Kooperation von hagebau und E/D/E wurde die Zusammenarbeit mit den hagebau Gesellschaftern im Vertriebskonzept PROFI FACHMARKT 2012 beendet.

HANDWERKSTADT

Die Auftragslage im Handwerk blieb 2012 auf hohem Vorjahresniveau stabil. Profitiert haben die HANDWERKSTADT Partner in nahezu allen Warenbereichen mit einem Umsatzwachstum von 1,6 Prozent bei den wichtigen Systemlieferanten. Die Umsatzentwicklung in den Warenbereichen Hand- und Messwerkzeuge sowie Elektrowerkzeuge mit jeweils plus 1 Prozent blieben dabei leicht unterhalb der Gesamtentwicklung.



Führungsnachwuchs wird optimal weitergebildet

Neue Rekordmarke bei PVH-Vertriebssystemen erreicht

Anzahl nach PVH-Vertriebssystemen

	2011	2012	Plan 2013
HANDWERKSTADT	72	72	75
PLUS 1	50	50	56
PROFI FACHMARKT	75	75	-
EUROGARD	-	-	17
Anzahl Systempartner	197	197	148



Partner profitieren von den Vertriebskonzepten

2012 konnte der neue Fachkatalog HANDWERKSTADT erfolgreich mit einer Gesamtauflage von über 50 000 Exemplaren in den Markt gebracht werden. Weiterer Schwerpunkt 2012 bildete der Ausbau der Förderprogramme mit aktuell 10 Vertragslieferanten. Besonderen Stellenwert genossen 2012 Mitgliederworkshops zur Handelsmarke FORUM. Ergebnisse dieser Workshops waren zusätzliche Marketingaktivitäten, die ab dem 3. Quartal 2012 mit positiver Umsatzwirkung im Markt umgesetzt werden konnten.

Um den wachsenden Anforderungen bei der Vermarktung der PVH-Systeme gerecht werden zu können, startet 2013 die Seminarreihe PRO³ mit den Schwerpunkten Vertrieb, Analyse der Kundenzielgruppen und Effizienzsteigerung. Gleichzeitig werden die Förderprogramme mit Konzeptlieferanten weiter ausgebaut. Um das Marktpotenzial der HANDWERKSTADT Partner weiter auszuschöpfen, wird 2013 eine Mitglieder- und Anwenderbefragung zur Handelsmarke FORUM durchgeführt.

Wachstumsziel konnte erreicht werden

PLUS 1

Auf insgesamt 57 Partner konnte 2012 das Konzept PLUS 1 erweitert und damit das Wachstumsziel „Ausbau Konzeptpartner PLUS 1“ erreicht werden. Die Gruppe PLUS 1 verzeichnete mit den Konzeptlieferanten ein Umsatzwachstum von insgesamt 5,5 Prozent. Der Umsatzanteil privater Endverbraucher mit rund 40 Prozent am Gesamtumsatz der PLUS 1 Partner hat das Wachstum 2012 stabilisiert und positiv beeinflusst.

Der Absatz konnte vor allem in den Warenbereichen Elektrowerkzeuge mit 11,2 Prozent und im Bereich stationäre Maschinen mit 8,1 Prozent überproportional gesteigert werden. 2013 ist der Ausbau der PLUS 1 Gruppe um 6 weitere Mitglieder geplant. Zudem soll der Umsatz durch einen neuen Fachkatalog PLUS 1 mit über 1000 Seiten gesteigert werden.

EUROGARD (Motoristik)

Der Warenbereich Gartentechnik, Rasenmäher, Motorsägen, Holzspalter und weitere hat sich in den vergangenen Jahren für viele E/D/E Mitglieder zu einem bedeutenden

Geschäftsfeld entwickelt. Um dieser Entwicklung gerecht werden zu können, entwickelt der Bereich PVH-Vertriebssysteme ein neues Leistungsangebot Motoristik und plant für 2013 die Einführung eines neuen Vertriebskonzepts für Motoristikspezialisten.

Neues Vertriebssystem greift
Marktentwicklung auf

Bereits 2012 wurden erste Grundlagen für das neue Konzept erarbeitet. Leistungsschwerpunkte sind neben einem Marketingpaket für gewerbliche Zielgruppen auch spezielle Leistungsangebote für Endverbraucher. Diese Pakete umfassen Dienstleistungen zur Werkstattausstattung, Standortplanung, Laden- und Verkaufsraumplanung, Vermarktung über Internetshops sowie zur Warenversorgung mit Unterstützung der E/D/E Zentrallagerlogistik für ergänzende Warenbereiche. Unter dem Namen EURO-GARD wird 2013 eine neue Fachgruppe entstehen, die die neuen Konzeptbausteine und Dienstleistungen in den Markt einführt.

Materialwirtschaft und Industrieservice

Kooperationen und Leistungsallianzen zur MRO-Vollversorgung der Industrie gewinnen zunehmend an Bedeutung. Neben der elektronischen Beschaffung erhalten neue Logistiksysteme wie RFID, Scanner, Kanban eine immer größere Bedeutung zur Optimierung der Prozesse bei Materiallagern. Entsprechend wurden im Bereich Industrieservice die Logistiksysteme 2012 erweitert und professionalisiert. Die Materialflusssteuerung durch RFID-Technologie wurde für Produkte aus dem Bereich Arbeitsschutz entwickelt und auf weitere Produkte ausgedehnt, die nicht für Warenausgabesysteme geeignet sind.

Logistiksysteme im Bereich
Industrieservice erweitert

Alle E-Commerce-Systeme und -konzepte wurden 2012 überprüft, neuen Anforderungen der Industrie angepasst und in der sogenannten eFabrik ausgestellt. Die eFabrik ist ein Ausstellungsraum für Industriekunden, in dem die Technik elektronischer Ausgabeautomaten vorgeführt und die Schnittstellenlösungen der Systeme erklärt werden.

Die E/D/E Kompetenzgruppe eLogistik hat 2012 in 2 Tagungen neueste Entwicklungen bei Materialsteuerungssystemen diskutiert und Konzepte für unterschiedliche Beschaffungs- und Logistikprozesse erarbeitet. Im Mittelpunkt standen außerdem Fragen zum Thema „Bearbeitung von Ausschreibungen der Industrie- und Beratungsunternehmen“. Weitere Tagungen sind für 2013 geplant. Zusätzlich sollen weitere E/D/E Mitglieder für die Kompetenzgruppe gewonnen werden.

Erwartet wird, dass 2013 in den Bereichen eProcurement und eLogistik die Geschäftsprozesse zwischen den Händlern als Dienstleister zur Materialflussoptimierung und Industrieunternehmen mehr und mehr verzahnt beziehungsweise automatisiert werden. Die Leistungsangebote des Fachbereichs Materialwirtschaft und Industrieservice werden sich 2013 an diesen Anforderungen orientieren.

Geschäftsprozesse zunehmend
verzahnt und automatisiert

Wachstum trotz schwierigen europäischen Marktumfeldes

EDE International

Umsatzentwicklung (in Millionen Euro)

2008	2009	2010	2011	2012	Plan 2013
516	458	518	599	634	743

DEL CREDIT
France

DEL CREDIT
España

EDE International wächst: 2012 haben die Auslandsaktivitäten die Rekordmarke von 634 Millionen Euro Umsatz erreicht und damit den Wert aus dem Vorjahr um 5,8 Prozent übertroffen. In fast allen Auslandsmärkten konnte damit das Volumen erneut ausgebaut werden. Zur Übertragung der Zentralregulierung auf weitere europäische Märkte wurden gemeinsam mit langjährigen lokalen Kooperationspartnern die DELCREDIT Gesellschaften in Spanien und Frankreich gegründet.

Seit 2011 werden die internationalen Aktivitäten des E/D/E durch die Tochtergesellschaft EDE International AG in Zürich gesteuert. EDE International ist heute in 24 Ländern vertreten, wobei ein signifikanter Unterschied im Leistungsumfang der Kernmärkte und der Potenzialregionen besteht, um als Europas führende Verbundgruppe im Produktionsverbundhandel die E/D/E Mitglieder und Lieferanten lokal zu betreuen.

**Geschäftsvolumen auf
Rekordmarke ausgebaut**

Mit 186 Direktmitgliedern und weiteren 550 Händlern, die über insgesamt 5 Kooperationen indirekt mit dem E/D/E verbunden sind, wurde 2012 das Geschäftsvolumen auf die Rekordmarke von 634 Millionen Euro ausgebaut. Dies bedeutet eine Umsatzsteigerung zum Vorjahr von 5,8 Prozent, die mit 3 Millionen Euro nur knapp hinter dem ehrgeizigen Plan zurückbleibt. Es wurden insgesamt 15 neue Händler und 65 neue ZR-Lieferanten für das Ausland gewonnen. Infolge der anhaltenden Wirtschaftskrise sind im abgelaufenen Geschäftsjahr 3 Mitglieder aufgrund von Geschäftsaufgaben beziehungsweise Insolvenzen ausgetreten.

2012 wurde die Struktur von EDE International weiter ausgebaut und 2 neue Tochtergesellschaften in Spanien und Frankreich gegründet. Die Gründung lokaler Tochterunternehmen zeigt die EDE International Strategie: Wo immer es sinnvoll und möglich ist, werden lokale Strukturen geschaffen, um die Marktgegebenheiten vor Ort besser abzubilden und insofern auf die spezifischen Bedarfe stärker einzugehen. Auch auf

der Lieferantenseite entsteht eine Kombination von einem europäischen Lieferanten-Kernportfolio mit starken lokalen Lieferanten.

Das Jahr 2012 hat gezeigt, dass sich die E/D/E Vertriebskonzepte auch in schwierigem Marktumfeld bewähren und es den E/D/E Mitgliedern erlauben, sich von der allgemeinen Marktentwicklung abzukoppeln. So haben die spanischen Mitglieder trotz ihres deutlich schrumpfenden Gesamtmarkts auch 2012 mit 0,7 Prozent leicht steigende Lagerumsätze getätigt. Das führte auch zu Interesse an E/D/E Mitgliedschaften durch neue Händler.

In den europäischen Ländern wurden 2012 unterschiedliche Entwicklungen beobachtet. Im Süden Europas herrschten allgemein schwierige Marktverhältnisse mit schrumpfenden Volumina. In Mitteleuropa gab es größtenteils stagnierende Märkte, und nur einige wenige Märkte zeigten ein kleines Wachstum.

Besonders erfreulich war 2012 die Entwicklung in Polen mit einem sich kontinuierlich entwickelnden Markt. EDE International hat dort die Umsätze um 19,3 Prozent gesteigert. Davon entfallen allein auf das Lagergeschäft Steigerungen von 21,1 Prozent. In der Slowakei hat EDE International steigende Umsätze von 29,7 Prozent erzielt, davon im Lagergeschäft 23,8 Prozent.

Besonders erfreuliche Entwicklung in Polen und der Slowakei

Deutlich über Wettbewerb und Markt entwickelte sich das Geschäft in Frankreich mit plus 9,1 Prozent. Dort wurde im Januar der 1600-seitige FORMAT Katalog mit 33 000 gelisteten Artikeln in einer Auflage von 23 000 Exemplaren vorgestellt. Insgesamt 19 französische E/D/E Mitglieder erhielten den Katalog, für den umfangreiche Schulungen und Workshops initiiert wurden.

Positives lässt sich ebenso für Ungarn beschreiben, mit plus 16,9 Prozent bei den Vertriebskonzepten, entgegen des sich verschlechternden Gesamtmarktes. Hier wurde zum ersten Mal ein ungarischsprachiger Katalog vorgestellt. Dafür wurde bereits 2011 der deutschsprachige FORMATplus Katalog für den ungarischen Markt aufbereitet. Dieser erschien Mitte April. Er umfasst wie der deutsche FORMATplus Katalog mehr als 30 000 Artikel auf knapp 1400 Seiten. Mitte Mai fand der erste von 9 Katalogworkshops statt.



FORMATplus Katalog auf ungarisch vorgestellt

Die traditionellen Schwerpunktländer Niederlande, Belgien, Österreich und Schweiz entwickelten sich differenziert. Das Geschäft in den Niederlanden hat sich mit minus 8,6 Prozent analog zur allgemeinen Marktentwicklung negativ entwickelt, davon am deutlichsten im Stahl- und im Werkzeugbereich. In Österreich ist EDE International dagegen um 30,6 Prozent gewachsen. Dies ist in erster Linie auf gemeinsame Aktivitäten

mit dem Kooperationspartner VGH International in der Haustechnik zurückzuführen. In Belgien betrug die Umsatzsteigerung 4,3 Prozent. In Dänemark ist EDE International mit 22,4 Prozent gewachsen, wiederum maßgeblich getrieben durch die Kooperation mit der VGH International in der Haustechnik.

Dies bedeutet, aufgeteilt in die 3 EDE International Areas: Der Umsatz in der Area Nord ist um 1,9 Prozent zurückgegangen. Dies ist ausschließlich auf die schwierige Marktsituation in den Niederlanden zurückzuführen. Die Area Central Eastern Europe ist um 22,2 Prozent gewachsen, hauptsächlich durch das positive Geschäft in Österreich. Die Area Süd ist um 5 Prozent gewachsen.

Lokale ZR-Gesellschaften in Frankreich und Spanien gegründet

Um das Geschäftsmodell der Zentralregulierung auf neue Märkte zu übertragen und lokale Lieferanten einbeziehen zu können, wurden in Frankreich und Spanien lokale ZR-Gesellschaften gegründet. In Frankreich hat EDE International zusammen mit dem langjährigen Kooperationspartner Groupe SOCODA SA die DELCREDIT France S.A.S. und in Spanien zusammen mit der CECOFERSA S.A. die DELCREDIT España S.A. gegründet. Die ZR-Dienstleistung können sowohl die Mitglieder von SOCODA und CECOFERSA als auch die Mitglieder des E/D/E in Anspruch nehmen. Des Weiteren hat sich EDE International an der CECOFERSA beteiligt, um die langjährige Kooperation weiter zu festigen und die Grundlage für ein gemeinsames Strategieprogramm zu schaffen.

Die schweizerische Tochtergesellschaft ZEDEV AG hat sich 2012 weiter positiv entwickelt, der Umsatz konnte um 26,5 Prozent gesteigert werden. Als weitere Unterstützung für die Mitglieder wurden Onlineshops in deutscher und französischer Sprache eingeführt. Darüber hinaus wurde das Sortiment der ZEDEV weiter durch spezielle Schweizer Produkte ergänzt, um regionale Bedürfnisse zu treffen.

Investitionen in Managementressourcen

2012 wurde außerdem intensiv in Managementressourcen investiert. Auf Personalebene konnten sowohl ein neuer Vertriebsleiter als auch ein zweiter Geschäftsführer für EDE International gewonnen werden.

Ausblick 2013

Das Gesamtmarktumfeld 2013 wird sich nicht signifikant verbessern. Für die Branche sind keine wesentlichen Änderungen zum Vorjahr zu erwarten. Für die Area Süd wird weiterhin eine leicht negative Entwicklung angenommen. In den meisten europäischen Ländern muss mit stagnierendem oder bestenfalls geringem Wachstum gerechnet werden. Spürbare Impulse werden hingehen für einzelne osteuropäische Länder erwartet.

Trotzdem plant EDE International mit einem zweistelligen Wachstum für 2013. Das resultiert aus organischem Wachstum der bestehenden Mitglieder und aus der Gewinnung neuer Mitglieder und Kooperationen sowie dem Ausbau des Zentralregulierungsgeschäfts in Europa.

**Zweistelliges Wachstum
für 2013 geplant**

Die 2012 vorbereiteten Projekte werden 2013 vollumfänglich umgesetzt. Im laufenden Jahr startet das operative Geschäft der DELCREDIT Gesellschaften in Spanien und Frankreich.

Wichtig ist die Ware

Ihre Gespräche kreisen fast immer um die Ware: um Konditionen, Innovationen, Vertriebsunterstützung oder Marketing. Denn ein intensiver Austausch entlang der Wertschöpfungskette steigert die Absatzchancen. WERA-Vertriebsleiter Ralf Tessun (rechts), Blumenbecker-Geschäftsführer Olaf Lingnau (links) und E/D/E Key Account Dirk Passerah sind sich einig: „Unsere Partnerschaft ist eine runde Sache.“

Das E/D/E versteht sich als Mittler und bringt mehr als 3000 Vertragslieferanten und rund 1400 Mitgliedsunternehmen zusammen. Vertriebskonzepte, Handelsmarken, Marketingunterstützung, Zentralregulierung und Logistik sind nur einige der Dienstleistungen, mit der die Verbundgruppe Vorteile für Industrie und Handel gleichermaßen erzielt.





Full Service bei vollen Auftragsbüchern

Geschäftsbereich Marketing, Dienstleistungen



Auf dem Branchentreff in Leipzig kamen 130 Auszubildende zusammen

2012 setzte der Geschäftsbereich über 500 Einzelprojekte um. Aufgrund der großen Nachfrage nach Katalogprojekten folgten Umstrukturierungen im Bereich Katalogistik. Mit zahlreichen Werbemaßnahmen des Teams PVH-Werbung unterstützte das E/D/E seine Mitglieder bei deren Marketingaktivitäten. Der E/D/E Geschäftsbereich Marketing und Dienstleistungen bietet den E/D/E Mitgliedern ein breites Angebot aller marketing- und werbetechnischen Leistungen. Darüber hinaus steht der stetig wachsende Geschäftsbereich den E/D/E Fachbereichen und den E/D/E Kooperationspartnern zur Verfügung.

PVH-Kataloge und Produktion

Die Online- und Printkataloge sind das wichtigste Vertriebsargument für die E/D/E Mitglieder und werden weiterhin stark nachgefragt. Wechsel- und Individualfassungen werden immer wichtiger. Sie sind preiswerter, da sie aufgrund der komplett elektronischen Datenverfügbarkeit leichter zu erstellen sind. 2012 bearbeitete das Team 47 Kataloge mit insgesamt 37 056 Seiten. Davon wurden 26 Kataloge mit 18 947 Seiten fertiggestellt. 2012 betrug die Druckauflage aller Kataloge 789 543 Exemplare. 7 der 47 Kataloge wurden für ausländische Partner bearbeitet, davon 3 komplett fertiggestellt. Durch Integration der Gruppe Datenmanagement arbeiten seit Anfang 2013 nun 70 E/D/E Mitarbeiter im Bereich Katalogistik.



Vielfältige Aktivitäten auch für den WUPPER-RING

PVH-Werbung

Das Team PVH-Werbung arbeitet wie eine Full-Service-Werbeagentur und unterstützt bei der Konzeptphase ebenso wie bei der grafischen Gestaltung. Schwerpunkt ist die Printwerbung. Aber auch im Onlinebereich setzte das Team zahlreiche Projekte um, so etwa für den WUPPER-RING die Internetseite der Gemeinschaftsmarke „Bäder sehen. planen. kaufen.“. Für den WUPPER-RING war PVH-Werbung außerdem aktiv beim Aufbau des Verkaufskonzepts PREMIUM Pur! und bei der Markteinführung von FORMAT Design, FORMAT Keramik und FORMAT Küchenarmaturen.

Ein Höhepunkt 2012 war die zweitägige Feier zum 25-jährigen Bestehen der E/D/E Handelsmarke FORMAT Werkzeuge in Berlin. Von der Einladung über die Organisation, inklusive Galaabend, bis hin zu einem kompletten Kommunikationskonzept wurde alles im E/D/E organisiert und durchgeführt. Zudem wurden unter anderem alle Marketingaktivitäten zum 100-jährigen Jubiläum des E/D/E Mitglieds GROHE in Bruneck umgesetzt. Darüber hinaus erstellte PVH-Werbung 2012 im 3. Jahrgang den WUPPER-RING Zeitungsbeileger, mit 5 Ausgaben und einer Gesamtauflage von 3,1 Millionen Exemplaren. Im Blickpunkt stand außerdem die Verpackungsgestaltung und -umsetzung der Handelsmarke CircumPRO für die neue Systemzentrale EURO-DIY.

Veranstaltungen und Mitgliederqualifizierung

Das Team betreut Messeauftritte und hat im Berichtsjahr 28 eigene E/D/E Veranstaltungen – also Hausmessen, Fachkreistagungen und Marktplätze – mit insgesamt rund 1000 Teilnehmern durchgeführt. Darüber hinaus fanden auch 3 Juniorentagungen statt. Am Branchentreff total in Leipzig nahmen 320 E/D/E Mitglieder und 454 E/D/E Vertragslieferanten mit insgesamt rund 2000 Personen teil. Erstmals kamen auch Auszubildende aus dem PVH unter dem Motto „Azubis fördern und fordern“ zusammen. Von den 130 Nachwuchskräften stammten 100 aus den E/D/E Mitgliedshäusern und 30 aus dem E/D/E selbst. Angesichts der großen Resonanz ist geplant, dies 2014 wieder zu organisieren.



Rund 2000 Teilnehmer informierten sich auf dem Branchentreff

Ausblick 2013

Im Bereich PVH-Kataloge und Produktion erneuert E/D/E 2013 die Datenbank, respektive die dahinter laufenden Programme. Es wird ein neues „Product Information Management System“ (PIM) und ein neues System zur Generierung der Katalogseiten implementiert. Ebenso wird die Redaktion nach DIN EN ISO 9001:2008 zertifiziert. Es werden 21 bereits 2012 begonnene Kataloge mit insgesamt 18 109 Seiten und 33 neue Kataloge mit 27 878 Seiten ausgeliefert. In den Bereichen PVH-Werbung und Veranstaltungen werden 2013 unter anderem das 20-jährige Jubiläum des Fachkreises Schweißtechnik, das 50-jährige Jubiläum des E/D/E Mitglieds Kistenpfennig und die Hausmesse zum 65-jährigen Bestehen des Mitglieds Werkzeug Weber organisiert. Hinzu kommen der Branchentreff spezial und die E/D/E Unternehmertage PANTA RHEI. Bereits Anfang des laufenden Geschäftsjahres wurden über 140 Kundenprojekte geplant. Zur Bewältigung aller zukünftigen Anforderungen wurde das Team auf 15 Mitarbeiter aufgestockt. Noch intensiver wird 2013 der Fokus auf die individuellen Leistungen für E/D/E Mitglieder bei Jubiläums- und Eventbetreuung sowie bei Imagebroschüren gelegt. Hinzu kommt die Vermarktung der Leistungsbausteine als Gesamtkonzept und der weitere Ausbau der Marketingbetreuung der E/D/E Kooperationspartner. Dabei steht im Geschäftsbereich im Fokus, alle Leistungen nachhaltig bei den Kunden zu platzieren.

Jubiläums- und Eventbetreuung wird intensiviert

Mit Einzelhandelskompetenz überzeugen

EURO-DIY

E/D/E und EK/servicegroup haben 2012 ihre Einzelhandelskompetenz in den Bereichen DIY und Garten in der Systemzentrale EURO-DIY gebündelt. Die EURO-DIY bietet ein Dienstleistungsportfolio an, das den speziellen Anforderungen der E/D/E und EK Einzelhandelsmitglieder mit kleineren und mittelgroßen Verkaufsflächen gerecht wird. Hierzu gehören in erster Linie ein professionelles Category-Management, eine umfassende Baustein- und Listungspflege, attraktive Konditionen und vielseitige Vertriebsunterstützungen.

Vorbereitungen für einen erfolgreichen Start abgeschlossen

E/D/E und EK/servicegroup haben zum 1. Januar 2013 alle notwendigen Vorbereitungen für einen erfolgreichen Start der gemeinsamen Systemzentrale EURO-DIY abgeschlossen. Hierzu zählte der Aufbau eines Teams mit insgesamt 26 qualifizierten Mitarbeitern ebenso wie die Entwicklung eigener IT-Systeme für Listungsdaten und der Abschluss attraktiver Einkaufsvereinbarungen mit allen wichtigen Lieferanten. Kernelemente sind die Listungen und Bausteine für das Vertriebssystem WERKMARKT, die mithilfe eines eigens hierfür im April 2012 errichteten Experimentier- und Konzeptmarktes in Wuppertal entwickelt wurden.

Für 2013 sind zahlreiche Vermarktungsoffensiven und Optimierungsmaßnahmen geplant. Im Mittelpunkt steht der systematische Ausbau der EURO-DIY Leistungen im Bereich Gartentechnik und die Erweiterung der Fachhandelsorientierung auf Basis der neuen Handelsmarkenkonzepte CircumPRO für Werkzeuge, Arbeitsschutz sowie Farben. Um dem regionalen Bedarf der angeschlossenen Einzelhandelsmitglieder noch besser gerecht werden zu können, wird die Vertriebsarbeit der EURO-DIY 2013 weiter intensiviert und die Gremienarbeit auf Werbeausschüsse und Beiräte ausgedehnt.

Mitgliederentwicklung im Einzelhandel

Rund 500 Einzelhandelsmitglieder, überwiegend mit kleineren bis mittelgroßen Verkaufsflächen, haben positiv auf das Leistungsangebot der neuen Systemzentrale EURO-DIY reagiert. Dies war das Ergebnis der Hausmesse EK LIVE in Bielefeld, bei der sich die EURO-DIY Anfang 2013 auf einer Fläche von rund 2000 Quadratmetern vorgestellt hat.

Viele Mitglieder haben den Wunsch geäußert, ihre Verkaufsflächen zu aktualisieren, um ihre Kompetenzen noch stärker hervorzuheben und sich damit von den großen Baumarktketten klarer abgrenzen zu können. Die EURO-DIY unterstützt diese Entwicklung durch neue Bausteine und Eigenmarkenkonzepte, eine optimierte Sortiments- beziehungsweise Regalabfolge in den Märkten sowie eine Überarbeitung von Wechselflächen mit geeigneten Frequenzartikeln. Die Anpassung der Sortimentsbausteine mit neuen, qualitativ hochwertigen Hersteller- und Handelsmarken bei einem gleichzeitig verbesserten Konditionsangebot steht im Mittelpunkt der Weiterentwicklung. Das Leistungsangebot der EURO-DIY unterstützt den Spagat der Händler zwischen Fachmarkt und Nahversorger.

In dem Experimentier- und Konzeptmarkt der EURO-DIY in Wuppertal konnten die neuen Sortimentsbausteine der EURO-DIY auf rund 1000 Quadratmetern getestet werden, indem Regalbestückungen, Sortimentszusammensetzungen, Flächenkonzepte und so weiter gezielt verändert und mit den Mitgliedern im Markt diskutiert wurden. Im laufenden Geschäftsjahr 2013 wird dieser Konzeptmarkt weiterentwickelt und die Präsentation der Handelsmarkensortimente CircumPRO optimiert.

Neben der Erweiterung einzelner Sortimentsbausteine wird 2013 der Umfang bereitgestellter Listungsdaten erhöht. Ziel ist es, den Mitgliedern für rund 250 Lieferanten eine Vollliste mit rund 350 000 Daten zur Verfügung zu stellen. Weitere Schwerpunkte bilden die Themen Internetauftritt und Onlineshop sowie ein Werbekonzept, das neben bekannten Beilagen auch Anzeigenwerbung umfassen wird.

Ausblick 2013

Auch 2013 wird sich der Verdrängungswettbewerb bei den großflächigen Wettbewerbern aufgrund der hohen Baumarktdichte in Deutschland weiter verschärfen. Voraussichtlich wird der Umsatzanteil des Onlinehandels gleichzeitig zunehmen.

Vor diesem Hintergrund muss sich das Leistungsangebot der E/D/E und EK Einzelhandelsmitglieder mit eher kleinerer bis mittelgroßer Verkaufsfläche von dem der klassischen Baumärkte deutlich unterscheiden. Die EURO-DIY unterstützt diesen Prozess der Handelspartner, indem spezielle Sortimentsbausteine in den Bereichen Werkzeuge, Arbeitsschutz und Garten/Freizeit die Fachhandelsorientierung der Partner gezielt fördert. Zusätzlich werden Spezialisierungskonzepte von E/D/E und EK angeboten wie beispielsweise das Vertriebskonzept PLUS 1 oder das völlig neu ausgerichtete Motoristenkonzept EUROGARD. Insgesamt plant die EURO-DIY bei einem Marktwachstum von 1,5 Prozent ein Umsatzvolumen von 250 Millionen Euro.



Konzeptmarkt wird weiterentwickelt

Spezielle Sortimentsbausteine werden gezielt gefördert

Ausbau der Kompetenz im Bereich Produkt- und Prozessmanagement

Geschäftsbereich eBusiness

Das E/D/E leitet eine neue Ära des Datenmanagements ein. Im Jahr 2012 wurde das Projekt elektronisches Data-Center – kurz: eDC – aufgesetzt. Als Bindeglied zwischen Vertragslieferanten und Händlern sowie deren nachgelagerten Kunden übernimmt das E/D/E eine verantwortliche Funktion im Bereich des Datenmanagements. Darum wird im Rahmen des eDC ein vollständig neues Produktinformations-System (PIM) 2013 eingeführt. Die umfassenden Vorbereitungen für diese Umstellung fanden bereits 2012 statt. Im Bereich eCommerce wurden die Teilnehmer am E/D/E Multishop signifikant erhöht. Erfolgreich ist 2012 die E/D/E Katalogapp für das iPad gestartet. Inzwischen hat das E/D/E mit rund 850 Partnern ungefähr 2500 elektronische Geschäftsprozessverbindungen erfolgreich im Praxisbetrieb.

Mehr als 250 Mitgliedsfirmen nutzen den E/D/E Multishop

eCommerce – erfolgreicher Onlinehandel

Mehr als 250 Mitgliedsfirmen, davon sind 47 im Jahr 2012 neu hinzugekommen, nutzen inzwischen den E/D/E Multishop. Das Verhältnis von B2B- zu B2C-Mitgliedern liegt bei 90:10. Der E/D/E Multishop wurde im vergangenen Jahr umfangreich erweitert, ist nun auch auf Französisch zu bedienen und steht den ersten Mitgliedern zur Verfügung. Eine englische und eine niederländische Fassung wurden 2012 fertiggestellt und gehen 2013 in den Praxisbetrieb. In den bisherigen Umsetzungsprojekten wurden 15 unterschiedliche Warenwirtschaftssysteme an den E/D/E Multishop angebunden.

2012 wurde weiterhin der MultishopPro auf den Markt gebracht. Diese speziell für Industriebedürfnisse programmierte Weiterentwicklung des Multishops bietet als herausragende Merkmale die Kostenstellenverwaltung, die Budgetverwaltung und einen optimierten Genehmigungs-Workflow. Ferner können Zugriffsrechte auf den Katalogbestand, bis auf die Ebene der Artikelinformationen, individuell zugewiesen werden.

Katalogportal-App – mobiler Service

Die 2012 in den Markt gebrachte iPad-App bietet eine schnelle und bequeme Recherche im E/D/E Katalogportal. Das Katalogportal bietet inzwischen 1800 PVH-Kataloge

mit über 200 000 PDF-Seiten online. Zudem bietet es detaillierte Informationen über Produktausstattungen, Modellvarianten und technische Daten in den Sortimenten aller Branchen. Zu den Features gehören die Prüfung von eLC-Warenbeständen und der Upload eigener Katalog- oder Prospekt-PDFs ins Intranet. Mit der App können Nutzer zudem die iPad-interne Kamera nutzen, um Barcodes zu scannen. Kataloge können im Katalogportal heruntergeladen werden und stehen somit auch offline zur Verfügung.



E/D/E Katalogapp erfolgreich gestartet

Verbundkommunikation – Optimierung von Geschäftsprozessen

Der Fokus wurde schwerpunktmäßig auf die Branchen Baubeschlag und Haustechnik gelegt. So konnten 35 neue Lieferanten und Händler für den elektronischen Rechnungsservice mit qualifizierter digitaler Signatur des E/D/E gewonnen werden. Der Bereich arbeitet jetzt mit 206 Vertragspartnern zusammen und hat für diese Partner im Berichtszeitraum 287 Projekte realisiert. Von diesen Projekten sind 100 im Jahr 2012 neu hinzugekommen.

Mit dem angesprochenen Service senken Unternehmen nachhaltig ihre Kosten. Die Umstellung auf elektronische Rechnungen spart nicht nur Papier, Umschläge und Porto. Die Ablage und Archivierung werden auch automatisch erleichtert. Das E/D/E stellt Mitgliedsunternehmen zum Beispiel PDF-Rechnungen und Prozessdaten zur Verfügung und übernimmt die Verifizierung der elektronischen Lieferantenrechnungen. E/D/E Lieferanten nutzen wiederum immer häufiger die qualifizierten elektronischen Signaturen des E/D/E oder wählen die Archivierung von signierten elektronischen Rechnungen mit Onlinezugriff.

Ausblick 2013

Es werden die erforderlichen Investitionen in Mitarbeiter, Ausbildung und Technologie getätigt, um das neue eDC (elektronisches Data-Center) einzuführen. Im Produktbereich Sanitär und Heizung bietet das E/D/E schon heute einen umfangreichen Datenservice. Insgesamt stehen den Händlern etwa 800 000 Produktdaten aller wesentlichen Lieferanten zur Verfügung. Auf Basis der neuen PIM-Technologie wird dieser Service auf alle Produktbereiche ausgebaut. Zunächst werden die Daten des bedeutenden E/D/E Fachbereichs Beschlüge aufbereitet, die mit etwa 100 Vertragslieferanten mehr als 250 000 Artikel umfassen. In den Bereichen Technischer Handel und Arbeitsschutz laufen ebenfalls bereits die konkreten Vorbereitungen. Danach folgen die weiteren im E/D/E vertretenen Branchen.

Datenservice wird auf alle Produktbereiche ausgebaut

Zukünftig sollen alle Anforderungen, ob für die ERP-Systeme der Händler oder für Printkataloge wie auch für Onlineplattformen, aus diesem umfassenden Datenpool gedeckt werden.

Innovationen sichern First-Class-Service

Zentralbereich Service/Mitgliederbetreuung



Im Zentralbereich Service sind wesentliche Dienstleistungen für Mitgliedsunternehmen gebündelt: Service-Center (Deutschland und Europa), Disposition, Bonusabwicklung, Key-Account-Betreuung und Rahmenverträge für Mitglieder (SPARPLATZ). Im November 2012 wurden zusätzlich die Bereiche Mitgliederbetreuung, Mitgliederakquisition und Expansion in den Zentralbereich Service integriert. Dadurch ist sichergestellt, dass wichtige warenunabhängige, externe und interne Dienstleistungen in einem Verantwortungsbereich zusammengefasst sind.

Servicequalität permanent
gemessen und optimiert

Das Kernelement bildet die 2011 gestartete Qualitäts- und Serviceoffensive First-Class-Service 48. 2012 wurde erreicht, dass 98 Prozent aller Serviceanfragen innerhalb der ersten 48 Stunden bearbeitet werden. Anhand der Bearbeitungszeit für tägliche Vorgänge wie Reklamationen, Gutschriften und Ersatzlieferungen und Ähnliches wird das Ziel, die Erhöhung der Servicequalität, permanent gemessen. Bis 2012 konnte der Umfang an Reklamationen um rund 50 Prozent reduziert werden. Gleichzeitig konnten wichtige Qualitätskennziffern, zum Beispiel die Lieferfähigkeit des E/D/E Lagers, in fast allen Warenbereichen auf 98 Prozent angehoben werden.

Zur weiteren Optimierung der Servicequalität wurden 2012 sogenannte Themenwochen für E/D/E Mitarbeiter durchgeführt. Schwerpunkte bildeten hierbei die telefonische Erreichbarkeit, die Kundenfreundlichkeit und das Umweltbewusstsein. Im Rahmen einer Befragung bei fast 200 Mitgliedsunternehmen konnten erste positive Ergebnisse festgestellt werden: 96 Prozent äußerten sich „sehr zufrieden“ oder „zufrieden“ zu Qualitätsthemen wie Erreichbarkeit oder Geschwindigkeit der Reklamationsabwicklung. Für alle Bereiche wurden Schulnoten zwischen 1,9 und 2,1 vergeben.

Für 2013 plant der Zentralbereich Service/Mitgliederbetreuung:

- Die E/D/E Rahmenabkommen werden deutlich erweitert und durch neue Verträge ergänzt.
- Der Automatisierungsgrad der Disposition wird ausgebaut und gleichzeitig die Parameter zur Qualitätsverbesserung optimiert.
- Operative Exzellenz und optimaler Service werden durch das Programm First-Class-Service 48 ausgebaut und zusätzliche Schulungswochen für E/D/E Mitarbeiter durchgeführt.
- Der Prozess der Mitgliederakquisition wird den Wachstumsprozess des E/D/E weiter unterstützen.
- Der Bereich Mitgliederbetreuung wird die E/D/E Serviceprogramme konsequent unterstützen.

**Operative Exzellenz
wird weiter ausgebaut**

2012 konnten zahlreiche Verbesserungen erreicht werden. Das Programm First-Class-Service 48 wird auch 2013 schrittweise erweitert und die Servicequalität für alle E/D/E Mitglieder spürbar erhöht.

Umfassende Stärkung des Personals

Geschäftsbereich Personal

E/D/E erreicht Mitarbeiterhöchststand. Personal- und Ausbildungsoffensive wurden erfolgreich implementiert. Führungs- und Fachkräftestellen konnten besetzt werden.

Am Ende des Jahres 2012 beschäftigte das E/D/E 865 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, darunter bis zu 50 Auszubildende. Dies ist eine Höchstmarke in der Geschichte des E/D/E und eine Steigerung von 41 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern seit Ende 2011. 6026 Bewerbungen im abgelaufenen Geschäftsjahr verdeutlichen zudem die Attraktivität des E/D/E als Arbeitgeber. Das E/D/E engagiert sich in der Aus- und Weiterbildung, fördert umfassend die Führungskompetenz seiner Mitarbeiter und zeigt sich stark in der Vermittlung von internem PVH-Wissen.



E/D/E ist einer der beliebtesten Ausbildungsbetriebe in der Region

Als eine Reaktion auf den demografischen Wandel greift der Geschäftsführerbeschluss, 20 neue Auszubildende pro Jahr einzustellen. Das E/D/E ist bestrebt, die Auszubildenden später zu übernehmen. Auch deshalb gehört das E/D/E zu den beliebtesten Ausbildungsbetrieben in der Region. 2012 gab es 960 Bewerbungen auf die Ausbildungsstellen. Nahezu alle E/D/E Auszubildenden haben im Jahr 2012 ihre Prüfungen mit gutem oder sehr gutem Ergebnis bestanden.

Die berufliche Erstausbildung ist ein wichtiger Bestandteil im E/D/E. Schwerpunkt ist der Bereich Groß- und Außenhandel. In Zusammenarbeit mit den Berufsakademien in Thüringen und der Dualen Hochschule Baden-Württemberg bietet das E/D/E duale Studiengänge an. Die Studierenden wechseln alle 3 Monate zwischen der Theoriephase an der Hochschule und der Praxisphase im E/D/E. Das Studium ist auf 6 Semester angelegt und orientiert sich an den Aufgaben der Praxis. Schulungen ergänzen und vertiefen die Ausbildungsinhalte durch Teamtage, internen Unterricht, Lieferantenbesuche und die Teilnahme an Veranstaltungen zum Ausbildungsmarketing.

Durch eine andere Gewichtung des Personaleinsatzes innerhalb des Geschäftsbereichs wurde der Bereich Recruiting aufgestockt. Der Arbeitsmarkt für Fachspezialisten ist enger geworden. Deshalb erhöht sich der Aufwand, und für EDE International wird auch international gesucht. Schon allein daraus ergibt sich eine Mitarbeiterschaft aus vielen verschiedenen Ländern und Kulturen. Im Sinne eines Diversity Managements nutzt das

E/D/E die Vielfalt unter seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern konstruktiv. Dazu gehört eine hohe Wertschätzung älterer Arbeitnehmer, die im E/D/E mit einer hervorragenden Quote eingestellt werden. Die Frauenquote im E/D/E nimmt kontinuierlich zu.

Das E/D/E ist im Recruiting auf allen Internetplattformen aktiv und arbeitet mit zahlreichen Personalberatern und -dienstleistern zusammen. Durch die systematische Arbeit im Geschäftsbereich Personal konnten 2012 – mit guter Unterstützung der Führungskräfte des E/D/E – alle Führungs- und Fachkräftestellen erfolgreich besetzt werden, entgegen der Entwicklung im Gesamtarbeitsmarkt.

2012 wurde konsequent ein betriebliches Gesundheitsmanagement eingeführt. Damit wird dem Krankenstand aktiv entgegengewirkt. Das E/D/E steht seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bei der Wiedereingliederung in das Unternehmen jederzeit unterstützend und beratend zur Seite.

**Betriebliches Gesundheitsmanagement
konsequent eingeführt**

2012 fand ein Relaunch des E/D/E Weiterbildungsprogramms statt, der hervorragend aufgenommen wurde. 395 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben sich insgesamt 629 Mal zu den Weiterbildungsveranstaltungen angemeldet. Die Fachschulungen werden in ein mehrteiliges Baukastensystem eingegliedert, das sich speziell nach den unterschiedlichen Anforderungen der einzelnen Berufsgruppen im E/D/E strukturiert. Neben Baukästen zu den Bereichen Logistik sowie zu Führungs- und Talentmanagement wird seit 2012 ein Bereich für die sogenannten „Best Ager“ angeboten.

Im Zuge des Relaunchs wurde ein After-Work-Bereich gestartet. Nach der Arbeit können Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Räumen und auf Kosten des E/D/E an Kursen zu unterschiedlichen Themen wie Gesundheit, Fremdsprachen, EDV oder etwa Yoga teilnehmen.

Ausblick 2013

Die 2011 gestartete und 2012 weitflächig umgesetzte Weiterbildungsoffensive wird weiter intensiviert, mit besonderer Rücksichtnahme auf das Zwei-Schicht-System im Geschäftsbereich Logistik.

**Weiterbildungsoffensive
intensiviert**

Aktuelle Anforderungsprofile und regelmäßige Feedback-Gespräche der Führungskräfte mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern aller Hierarchieebenen sorgen für eine Motivations- und Leistungssteigerung der Beschäftigten sowie für optimale Stellenbesetzungen. Aus dieser Quelle gibt es kontinuierlich Impulse, die es dem E/D/E auch 2013 ermöglichen, Gespräche und Weiterbildungsprogramme direkt miteinander zu verknüpfen.

In dieselbe Richtung

Die Zusammenarbeit des E/D/E mit seinen Mitgliedern und Vertragslieferanten funktioniert besonders gut auch in der PREMIUM Gruppe Haustechnik. Gemeinsam arbeiten die Partner daran, dem Markt immer einen Schritt voraus zu sein. Dies zeigt sich zum Beispiel bei den aktuellen Konzepten GROHE Eurocube und PREMIUM Pur!

Wie beim PREMIUM Dialog 2012 in Bremerhaven: Im Mai 2012 trafen sich 60 Mitglieder der Gruppe, um ihre Strategie für 2013 zu diskutieren. Eine in der Branche einmalige Chance. Die Erarbeitung der Themen war einmal mehr geprägt von gegenseitigem Vertrauen und von Erfolg. An einem Strang zogen die Teilnehmer auch beim gemeinschaftlichen Segelsetzen auf der Alexander Humboldt II.





Gelungener Start der ETRIS BANK

ETRIS BANK



Zukunftsfest aufgestellt

Mit Gründung der ETRIS BANK als hundertprozentige Tochtergesellschaft hat das E/D/E vor allem sein Kerngeschäftsfeld Zentralregulierung zukunftsfest aufgestellt. Dies garantiert Nachhaltigkeit und Stabilität für alle Partner. Die konsequent verfolgte Strategie der Professionalisierung und Spezialisierung aller Unternehmensbereiche führt über die Institutionalisierung des Finanzgeschäfts zur Erschließung weiterer Zukunftsperspektiven.

Nach erfolgreicher Aufnahme des Bankgeschäftsbetriebs im Dezember 2011 stand die Berichtsperiode 2012, neben der reibungslosen Abwicklung des Zahlungsverkehrs im Rahmen der Zentralregulierung des E/D/E, ganz im Zeichen des weiteren Auf- und Ausbaus der Geschäftsaktivitäten. Zudem wurden umfangreiche Vorbereitungen und Testarbeiten zur vollständigen Übernahme der Zentralregulierung durch das E/D/E getroffen. Zum 1. Januar 2013 konnte dieser wichtige Meilenstein dann vollumfänglich umgesetzt werden.

Unternehmerbank für den mittelständischen Produktionsverbundhandel

Als Spezialinstitut für Zentralregulierung, Zahlungsverkehr und Handelsfinanzierung führt die ETRIS BANK nunmehr das gesamte Finanzgeschäft des E/D/E nach Bankstandards durch. Die ETRIS BANK positioniert sich als Unternehmerbank für den mittelständischen Produktionsverbundhandel und ist insofern für die Mitgliedsunternehmen und Vertragslieferanten des E/D/E auf den spezifischen Bedarf der Branche ausgerichtet.

Zentralregulierung

Im Laufe des Jahres 2012 wurde die Zentralregulierung des E/D/E, wie schon in den vorherigen Jahren, stetig vorangetrieben und die Kernprozesse konsequent im Sinne einer Effizienzsteigerung verschlankt. Der Fokus lag insofern auf einer kontinuierlichen Verbesserung des Services.

Die Neubesetzung von 3 zentralen Führungspositionen in diesem Geschäftsfeld hat die Expertise in den Bereichen Zentralregulierung und Finanzierung nochmals signifikant erhöht. Zur Sicherstellung unseres auf Kontinuität und Verlässlichkeit ausgerichteten Betreuungsansatzes stehen unseren Mitgliedern und Vertragslieferanten auch

nach der Übernahme der Zentralregulierung durch die ETRIS BANK die vertrauten Ansprechpartner weiterhin aktiv zur Verfügung.

Unser primäres Ziel bleibt die nachhaltige Stärkung unserer Mitglieder durch eine exzellente Abwicklung der Zentralregulierung. Zudem hat der bisherige Geschäftsbereich Finanzen und Kontokorrent das E/D/E auch im Jahre 2012 bei der Gewinnung neuer Mitglieder aus anderen Ländern und Verbänden begleitet.

ETRIS BANK

Bereits im Frühjahr 2011 haben BaFin und Bundesbank der ETRIS BANK die Erlaubnis zum Betreiben von Bankgeschäften erteilt. Somit konnten 2012 schon vor der Übernahme der Zentralregulierung durch die ETRIS BANK erste Kunden-, Waren- und Betriebsmittelfinanzierungen realisiert werden und große Teile des Zahlungsverkehrs des E/D/E über die eigene Bank abgewickelt werden.

Auch setzte sich die Erfolgsgeschichte des E/D/E Mitgliederratings 2012 in der neuen Bank fort. Rund 400 Handelshäuser nahmen wiederum das Angebot von umfangreichen Analysen und professionellen Berichten zu Rating und Betriebsvergleich an und ließen sich im Vergleich zur jeweiligen Branche bewerten. Das E/D/E mit der ETRIS BANK verfügt mit dieser Dienstleistung über ein Alleinstellungsmerkmal, das kein anderer Einkaufsverband oder eine sonstige Brancheninstitution bietet.

So konnte seit Einführung des Betriebsvergleichs im Jahr 2010 die Zahl der Unternehmen, die mit dieser Leistung wertvolle Impulse für ihr Geschäft erhalten, kontinuierlich gesteigert werden. So auch im Geschäftsjahr 2012. Mittlerweile partizipieren über 150 der am Mitgliederrating teilnehmenden Unternehmen an den umfangreichen Auswertungen des Betriebsvergleichs. Die Zahl der vorliegenden Jahresabschlüsse mit entsprechender Historie lässt darüber hinaus auch für 2013 eine zunehmende Nachfrage der Mitglieder durch die Hereinnahme neuer Branchen und eine noch bessere Besetzung der bereits definierten Handelssegmente erwarten.

Mitglieder profitieren von den Auswertungen des Betriebsvergleichs

Alle ETRIS BANK Mitarbeiter wurden 2012 intensiv auf die vollständige Übernahme der gesamten Zentralregulierung vorbereitet. Gleiches galt für die Prozesse und die IT-Systeme, die in diesem Kontext einer umfangreichen Revision und technischen Anpassungen zur Abbildung der bankmäßigen Anforderungen unterzogen wurden. Nach Abschluss der Testarbeiten und Durchführung der Migration gewährleisten seit dem 1. Januar 2013 das E/D/E und die ETRIS BANK einen stabilen Haftungsverbund in der Durchführung der Zentralregulierung.

Der enge Schulterschluss mit Mitgliedern, Vertragslieferanten und dem E/D/E ist für die Bank ein elementares Wesensmerkmal, das natürliche Branchennähe erzeugt. Die mit der Gründung der ETRIS BANK verbundenen Zugangswege zum Kapitalmarkt bieten dem E/D/E und seinen Partnern perspektivisch zusätzliche Handlungsalternativen.

Wesentliches Ziel der ETRIS BANK in den kommenden Jahren ist es, das E/D/E und seine Mitarbeiter bei der Weiterführung des internationalen Geschäfts zu unterstützen. Intensive Vorbereitungen für Frankreich und Spanien laufen bereits, sodass dort beginnend 2013/2014 nennenswerte Umsätze generiert werden können.

Ausblick 2013

Die Finanzmarktkrise hinterlässt weiterhin ihre Spuren in der Kreditwirtschaft. Die damit verbundenen Auswirkungen sind nicht zuletzt am anhaltend niedrigen Zinsniveau abzulesen. Dies hat das Jahr 2012 geprägt und wird auch für das laufende Jahr seine Gültigkeit haben. Gepaart mit anziehenden Bewertungskorrekturen wird dies für die Bilanzen vieler Banken besondere Anforderungen mit sich bringen.

Weitere Internationalisierung in Vorbereitung

2013 wird stark unter dem Vorzeichen der Vorbereitung auf eine weitere Internationalisierung der Zentralregulierung stehen. Entsprechende Strukturen und Prozesse wurden 2012 aufgebaut und sollen 2013 konzeptionell weiterentwickelt werden. Dies bedeutet, dass fortan auch andere rechtliche Rahmenbedingungen abgebildet werden können.

Die ETRIS BANK sieht sich mit ihrem fokussierten Geschäftsmodell, einer klaren Zukunftsperspektive und ihrer besonderen Nähe zum E/D/E für diese Herausforderungen bestens aufgestellt.

Internationalisierung auf einem guten Weg

Geschäftsbereich Organisation/IT

Der Geschäftsbereich Organisation/IT hat sich konsequent weiter zum Organisations- und IT-Dienstleister der gesamten E/D/E Gruppe entwickelt. Durch neue Leistungen wird der Wertbeitrag des Geschäftsbereichs Organisation/IT zur Wachstumsstrategie der E/D/E Gruppe signifikant erhöht. State of the Art IT und Standardisierung sind Grundlagen des dauerhaften Erfolgs.

Die unter dem Namen „Fit for Future“ laufende Großinitiative zur technischen und organisatorischen Entwicklung des Geschäftsbereichs Organisation/IT wurde 2012 konsequent weitergeführt. Ziel der Initiative ist die strategische Weiterentwicklung des Leistungsportfolios des Geschäftsbereichs, um die bestmögliche Unterstützung der strategischen Unternehmensziele sicherzustellen.

Leistungsportfolio
strategisch weiterentwickelt

2012 ist es dem Geschäftsbereich Organisation/IT durch umfangreiche technische und organisatorische Maßnahmenpakete gelungen, sich weiter zum internationalen Organisations- und IT-Dienstleister der gesamten E/D/E Gruppe zu entwickeln.

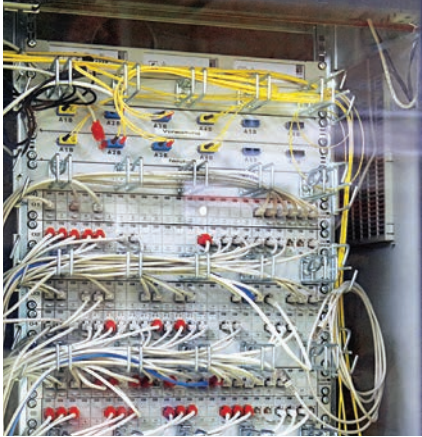
Mehr Leistung durch neue Strukturen

Zum Jahreswechsel 2012/2013 wurde der Geschäftsbereich Organisation/IT neu strukturiert. Die neue Struktur richtet sich dabei klar nach den Kernaufgaben und den unterschiedlichen Kundengruppen des Geschäftsbereichs.

Neue Struktur richtet
sich nach den Kernaufgaben

4 Teams stellen sicher, dass die Leistungen des Geschäftsbereichs effektiv und transparent für die E/D/E Gruppe erbracht werden:





Alle Projekte werden zentral gesteuert

Projektmanagement

Die erfolgreiche und schnelle Umsetzung von Projekten sind wesentliche Erfolgsfaktoren für Unternehmen. Innerhalb des Geschäftsbereichs Organisation/IT wurde 2012 daher das Team Projektmanagement neu gegründet.

Die Hauptaufgaben des Teams sind:

- Aufbau einer Projektmanagementkultur innerhalb der E/D/E Gruppe,
- Vorgabe der Projektmanagementmethode,
- Befähigung von Mitarbeitern zum Projektleiter,
- Leitung von Großprojekten,
- Überwachung des Gesamtprojektportfolios (Ressourcen, Zeit, Budget).

Alle Projekte der E/D/E Gruppe werden zentral über das Team Projektmanagement gesteuert. Mit dem neu aufgestellten Projektmanagementteam wird die gesamte Abwicklung von E/D/E Projekten weiter professionalisiert und die Innovationskraft und Geschwindigkeit der gesamten E/D/E Gruppe gestärkt.

Für das Jahr 2013 sind 46 weitere Projekte geplant. Das E/D/E investiert 2,5 Millionen Euro, um die Leistungsfähigkeit und die Qualität zu steigern.

Prozessmanagement

Mit einem Leuchtturmprojekt in der Logistik hat das 2011 neu gegründete Team Prozessmanagement erfolgreich den Start in der gesamten E/D/E Gruppe geschafft. Bereits 2012 wurde in der Logistik, der Katalogproduktion, der Zentralregulierung und innerhalb des Geschäftsbereichs Organisation/IT mit der Prozessaufnahme und Optimierung begonnen.

**Optimierung aller Prozesse
wird konsequent weitergeführt**

Die Aufnahme und Optimierung aller Prozesse in der E/D/E Gruppe wird auch 2013 konsequent weitergeführt. Die entsprechenden Projekte dazu sind verbindlich in der Unternehmensplanung verankert.

Applikationsmanagement

Die Standardisierungsoffensive der E/D/E Gruppe wurde wie geplant 2012 weitergeführt. Innerhalb des Projekts SAP-Releasewechsel konnten durch die effiziente und strukturierte Zusammenarbeit von Fachbereichen und Organisation/IT über 70 Prozent aller SAP-Modifikationen wieder in den SAP-Standard zurückgeführt werden. Der Umstieg auf das neue SAP erfolgte Ostern 2013.

IT-Betrieb

Die Ausfallsicherheit der IT-Systeme ist eine unverzichtbare Grundlage für eine operative Exzellenz. Der gesamte IT-Betrieb wurde daher 2012 einer externen Prüfung unterzogen. Im Rahmen des Prozessmanagements werden zusätzlich alle IT-Prozesse geprüft und optimiert.

Technisch wurde 2012 wie geplant auf die neuen Microsoft-Versionen Windows 7 und Office 2010 umgestellt. Gleichzeitig wurden die Softwareverteilung und das Lizenzmanagement professionalisiert und für die E/D/E Tochtergesellschaften implementiert. Nach einer umfangreichen Analyse- und Testphase, in der auch alle anderen im Einsatz befindlichen Softwareprodukte intensiv geprüft wurden, sind 2012 über 600 Arbeitsplätze umgestellt worden.

Software auf über 600 Arbeitsplätzen umgestellt

Entwicklung der Kundenstruktur

Zum 31. Dezember 2012 wurde plangemäß die Zentralregulierung der E/D/E GmbH an die ETRIS BANK übertragen. Der Geschäftsbereich ist damit seit dem 1. Januar 2013 auch IT-Dienstleister der ETRIS BANK.

Zusätzlich wurde die komplette technische Infrastruktur für die Abwicklung der Zentralregulierung in Spanien über die DELCREDIT España S.A. aufgebaut und für die neue E/D/E Tochtergesellschaft EURO-DIY eine umfangreiche Plattform zur Artikelstammdatenpflege und Verteilung in Betrieb genommen.

Personal

Die Personaloffensive 2012 wurde für den Geschäftsbereich mit 14 neu eingestellten Organisations- und IT-Fachkräften erfolgreich abgeschlossen.

Der Geschäftsbereich verändert sich damit konsequent weiter vom reinen internen Dienstleister zu einem professionellen Organisations-/IT-Anbieter, dessen Leistungen auch von allen E/D/E Tochtergesellschaften genutzt werden.

Stetige Professionalisierung des Geschäftsbereichs

Ideenmanagement

Um die Betriebsabläufe im E/D/E weiter zu optimieren, existiert seit gut 7 Jahren das Ideenmanagement idea! Durch idea! haben alle Mitarbeiter eine strukturierte Möglichkeit, ihre Kreativität zum Wohle des Unternehmens einzubringen. 2012 wurde die Marke von 580 eingereichten Ideen überschritten. Damit werden pro Jahr etwa 80 Ideen durch E/D/E Mitarbeiter eingebracht.

Lagergeschäft weiter auf hohem Niveau

Geschäftsbereich Logistik



Schnelle und kostenoptimierte Auslieferung

Mit einem Umsatz von knapp 190 Millionen Euro blieb auch im Geschäftsjahr 2012 das Lagergeschäft auf einem kontinuierlich hohen Niveau. Wachstum konnte insbesondere noch einmal im Bereich der spezialisierten Vertriebskonzepte erzielt werden. Treibende Kraft des Lagergeschäfts ist der Paketversand.

Paketversand und Endkundenbelieferung

Die schnelle und kostenoptimierte Auslieferung ist heute eine unverzichtbare Kompetenz des Handels. Diese Kompetenz wird seit Jahren durch die E/D/E Logistik für die Mitglieder und deren Kunden erbracht.

Immer mehr Mitglieder nutzen inzwischen konsequent die Vorteile aus der logistischen Leistungserbringung durch das E/D/E. So wurden im Geschäftsjahr 2012 bereits rund 60 Prozent aller Lieferungen auf direktem Weg vom Logistikstandort Wuppertal im Namen der Mitglieder an die Endkunden versendet.

Über 70 Prozent aller Aufträge werden inzwischen per Paketdienst innerhalb von 24 Stunden ausgeliefert. Bezogen auf Auftragspositionen ist der Anteil von zirka 50 Prozent auf ebenfalls rund 70 Prozent gestiegen. Der Paketversand ist damit die treibende Kraft im Lagergeschäft.

Investition in moderne Fördertechnik

Mit der 100-prozentigen Integration eines neuen Versandpuffers ab Anfang des Jahres 2012 wurden frühzeitig die logistischen Voraussetzungen für das weitere Wachstum des Paketversandes geschaffen. Durch diese Investition in moderne Fördertechnik konnte die Anzahl der Pakete pro Lieferung deutlich reduziert werden. Für die Mitglieder bedeutet dies eine erhebliche Einsparung bei den Versandkosten.

Neben der Investition in Fördertechnik wurde ein weiterer Schwerpunkt auf die Qualifizierung der Mitarbeiter gelegt. Die Logistikmitarbeiter und die Mitarbeiter der Instandhaltung wurden intensiv in den neuen Arbeitsabläufen und der eingesetzten För-

dertechnik geschult und qualifiziert, um die Anlagenverfügbarkeit und die pünktliche Auslieferung der Kundenaufträge zu gewährleisten.

In der E/D/E Logistik sind damit alle Weichen für die weitere Optimierung der logistischen Prozesse bei den Mitgliedern gestellt.

Anlieferquote Stückgutversand

Neben der Optimierung im Paketversand wurden 2012 auch die Transportbedingungen im Stückgutversand für die E/D/E Mitglieder deutlich verbessert. Das E/D/E garantiert seinen Mitgliedern nun eine durchschnittliche Anlieferquote von 98,5 Prozent.

Anlieferquote von 98,5 Prozent garantiert

Diese Qualität ist branchenweit einmalig.

„First Class Service“

Unter dem Leitgedanken des „First Class Service“ wurde 2012 eine ganzjährige Verfügbarkeit der angebotenen logistischen Dienstleistungen erreicht. Erstmals in der Geschichte des E/D/E wurde hierzu eine permanente Inventur im gesamten Lager durchgeführt. Der wesentliche Vorteil für alle Mitglieder ist die Lieferfähigkeit auch an den Tagen zwischen Weihnachten und Neujahr, an denen Bestellungen in den Vorjahren bisher nur in sehr eingeschränktem Maße platziert und ausgeliefert werden konnten. Die unterjährige, permanente Inventur sorgte zwischen Weihnachten und Neujahr für weitere 1600 Lieferungen mit rund 1300 Paketen, die zu einer pünktlichen Auslieferung bei den Mitgliedern und auch deren Endkunden gebracht werden konnten.

Lieferfähigkeit auch zwischen Weihnachten und Neujahr

Ausblick 2013

Das Geschäftsjahr 2013 wird für die Logistik durch eine erneute Zunahme des Paketversands geprägt sein. Diesem Trend folgend, werden die Voraussetzungen für Qualitäts- und Serviceverbesserungen geschaffen. Um der stetigen Kundenorientierung gerecht zu werden, stehen weitere Investitionen in Mitarbeiter, Prozessabläufe und Fördertechnik im Vordergrund der Logistikausrichtung 2013.

Hilfe für Kinder und Jugendliche in Wuppertal

Gesellschaftliche Verantwortung

Auch 2012 führte das E/D/E sein Engagement im gesellschaftlichen Bereich weiter und unterstützte zahlreiche Projekte und Organisationen. Schwerpunkte für die Zukunft sind das Kinderhospiz Bergisches Land, die Junior Uni und die Station Natur und Umwelt. Die E/D/E Stiftung förderte erneut begabte Nachwuchskräfte der PVH-Branche mit fachspezifischen Schulungen.

Engagement für den Standort Wuppertal

Wirtschaftlicher Erfolg ist beim E/D/E traditionell mit Verantwortung und Nachhaltigkeit verknüpft. Als Familienunternehmen mit einer über 80-jährigen Geschichte fühlt sich das E/D/E gegenüber seinem Standort Wuppertal und der Region verbunden. Das E/D/E und die E/D/E Stiftung fördern zahlreiche Projekte, mit denen hilfsbedürftige Kinder und Jugendliche im Wuppertaler Raum gefördert werden. Unterstützt werden Einrichtungen und Institutionen in der Stadt, die konkrete Hilfsangebote und Anlaufstellen für junge Menschen in Not darstellen. Hierbei liegt der Fokus auf langfristigen Partnerschaften, um die Projekte nachhaltig zu begleiten.

Förderung begabter und engagierter Nachwuchskräfte

E/D/E Stiftung

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 die Lehrgänge Technische/r Fachkauffrau/-mann Beschlag-Technik, Fachberater/in im Außendienst und Technische/r Fachkauffrau/-mann Werkzeuge/Maschinen. Im Jahr 2012 haben 30 Stipendiaten ihre berufliche Fortbildung beim ZHH-Bildungswerk aufgenommen.

Kinderhospiz Bergisches Land

Das E/D/E unterstützt den Neubau des Kinderhospizes Bergisches Land, ein Gemeinschaftsprojekt der Diakonie Wuppertal und der Caritas. Die Kinderhospiz-Stiftung Bergisches Land hat sich die hospizliche Begleitung, die Pflege und Betreuung von Kindern mit schwersten Erkrankungen und Behinderungen zur Aufgabe gemacht. Als maßgeblichen Beitrag zur Errichtung des Kinderhospizes hat das E/D/E im Februar 2012 eine Spende in Höhe von 600 000 Euro übergeben. Der Spatenstich für den Neubau war im Dezember 2012. Die Einrichtung soll 2014 eröffnet werden und ist ein Schwerpunktprojekt des E/D/E.

Junior Uni Wuppertal

Die Junior Uni Wuppertal zeigt Kindern und Jugendlichen anschaulich, wie mit Freude gelernt und Wissen selbstständig angeeignet werden kann. Die privat betriebene Bildungseinrichtung arbeitet mit vielen Institutionen zusammen, die gleiche Ziele verfolgen. Die E/D/E Stiftung ist als einer von 3 Gründungsgesellschaftern bis heute aktiver Förderer der Bildungseinrichtung. Im Herbst 2013 will die Junior Uni ihren Neubau in Wuppertal beziehen. Die E/D/E Stiftung hilft bei der Finanzierung der neuen Einrichtung.

Eigene Kindertagesstätte

Um die E/D/E Mitarbeiter bei der Vereinbarkeit von Familie und Beruf weiter zu unterstützen, baut das E/D/E auf dem Betriebsgelände eine eigene Kindertagesstätte. In 3 Gruppen bietet die Kita Platz für insgesamt 45 Kinder, davon ein Drittel im Bereich der Betreuung unter Dreijähriger. Etwa die Hälfte der Plätze wird Kindern von E/D/E Mitarbeitern vorbehalten. Eröffnet wird die Kita Anfang 2014.

Weitere Projekte

Wie auch in den beiden vorherigen Jahren veranstaltete das E/D/E 2012 eine Wunschstern-Aktion für die Kinder der Kindernotaufnahme Wuppertal und der Evangelischen Kinder-, Jugend- und Familienhilfe. In diesem Rahmen erfüllten E/D/E Mitarbeiter knapp 200 bedürftigen Kindern ihre Weihnachtswünsche. 2012 unterstützte das E/D/E unter anderem das Projekt „Kältebus“ der Stadt Wuppertal, bei dem Obdachlose im Winter zu Übernachtungsmöglichkeiten gefahren werden und eine warme Mahlzeit sowie Getränke bekommen. Der LVR-Förderschule finanzierte die E/D/E Stiftung eine spezielle Trainingsliege für die Therapie behinderter Kinder. Der Verein Lebenshilfe für Menschen mit geistiger Behinderung Wuppertal e. V. erhielt vom E/D/E eine Seifenwerkstatt, in der die Bewohner Seifen selbst anfertigen können. 2013 erscheint der 2. Nachhaltigkeitsbericht des E/D/E, der die Aktivitäten des Unternehmens im Bereich Nachhaltigkeit und gesellschaftlicher Verantwortung zusammenfasst.



Eigene Kita wird Anfang 2014 eröffnet

Weichen stellen

Das Jahr 2012 stand im E/D/E auch im Zeichen der „Azubi Offensive“. Und zwar sehr erfolgreich: Beim Branchentreff total in Leipzig kamen erstmals über 100 Auszubildende aus den Mitgliedsunternehmen zusammen, um bei zahlreichen Workshops einen Einblick in den E/D/E Alltag zu erhalten.

Die intensive Vorbereitung und Präsentation der Themen übernahmen die E/D/E Azubis. Das Motto „Azubis fördern und fordern“ wurde optimal umgesetzt. Dabei erhielt der Nachwuchs der Branche die Möglichkeit, Kontakte zu knüpfen und den Ablauf mitzerleben. Die Fokussierung auf den Nachwuchs stieß bei allen Beteiligten auf positive Resonanz.







**Einkaufsbüro Deutscher
Eisenhändler GmbH**

Hausadresse:
EDE Platz 1
42389 Wuppertal

Postadresse:
42387 Wuppertal

www.ede.de
webkontakt@ede.de