

# Evolution

verlässlich  
leistungsstark **digital**  
agil **im Verbund**  
**in die Zukunft**



## **Inhalt**

E/D/E Geschäftsbericht 2022

## Überblick

- 4\_ Das E/D/E
- 6\_ EVOLUTION
- 8\_ Editorial

## Berichte

- 12\_ Bericht der Geschäftsführung
- 18\_ Bericht des Beiratsvorsitzenden

## Mehrwert

- 20\_ Mitgliedermanagement
- 22\_ Entwicklung der Sortimente
- 26\_ E/D/E in Europa
- 28\_ Starke Marken, kluge Konzepte
- 34\_ Digitale Services
- 38\_ Logistik
- 40\_ Bankdienstleistungen
- 42\_ Netzwerk und Dialog

## Personal

- 46\_ Personal

## Nachhaltigkeit

- 50\_ Nachhaltigkeit

## Die E/D/E Zentrale

Seit 1994 für den Verbund ein besonderer Ort für Ideen und Begegnungen: die E/D/E Zentrale in Wuppertal-Langerfeld





## Das Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler

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

Als leistungsstarke Systemzentrale garantieren wir unseren Mitgliedern eine umfassende Unterstützung zur Stärkung ihrer Wettbewerbsposition mit Leistungen aus Zentraleinkauf, Logistik, Marketing, Digitale Services, E-Commerce sowie Bankdienstleistungen. Wir stellen unsere Mitglieder konsequent in den Mittelpunkt und investieren in die Leistungs- und Zukunftsfähigkeit des mittelständischen PVH. Dabei stellen wir sicher, dass die Leistungen im Tagesgeschäft gestärkt und das Kerngeschäft weiterentwickelt werden. Orientiert an den Marktanforderungen bauen wir unsere Leistungen als Organisator und Betreiber von Netzwerken für marktrelevante Versorgungssysteme des Handwerks- und Industriebedarfs kontinuierlich weiter aus.



Überzeugt davon, dass innerhalb einer starken Gemeinschaft jeder Einzelne profitieren kann, gründete Ferdinand Trautwein 1931 das Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler. Mit seiner Idee behielt er recht. Bis heute. Seit jeher ist das E/D/E das Bindeglied zwischen Herstellern und Fachhändlern im Produktionsverbindungshandel.

Das E/D/E ist mit über 1100 Beschäftigten in 30 Ländern Europas aktiv.

## Die eFabrik

Was ist überzeugender als eine Live-Demo? In der eFabrik wird Theorie erlebbar gemacht. Potenzielle Kunden und zu schulende Vertriebsmitarbeiter aus dem Bereich der Versorgungssysteme für Industrie und Handwerk können sich an realen Ausgabeautomaten ein Bild von den Möglichkeiten und Prozessen machen.



# Evolution

## Im Verbund die Zukunft nachhaltig gestalten

So dynamisch die Marktbedingungen in den letzten Jahren gewesen sind, so resilient und agil trat das E/D/E Partnernetzwerk auf. Die E/D/E Gruppe selbst entwickelt sich stetig fort. Den Kurs hierfür gibt der Strategie- und Organisationsentwicklungsprozess EVOLUTION vor. Im Fokus stand seit jeher das Ziel, die Leistungs- und Zukunftsfähigkeit des E/D/E Verbunds kontinuierlich auszubauen – zum Nutzen der Mitglieder, Lieferanten und Kooperationspartner.

Unter dem Leitmotiv „Im Schulterschluss mit mehr Leichtigkeit Wachstum und Wirtschaftlichkeit erzielen“ haben wir im Jahr 2022 EVOLUTION fortgesetzt und konnten die Organisation erfolgreich weiterentwickeln. Konkret sind wir große Schritte in der Ausgestaltung der hybriden E/D/E Arbeitswelt vorangekommen. Hiermit schaffen wir den Raum für mehr Flexibilität und Effizienz in der Zusammenarbeit, sowohl intern als auch mit unseren Partnern. Auf dem Weg, Projekte und das Tagesgeschäft mit mehr Leichtigkeit bearbeiten zu können, haben wir Instrumente, Routinen und Kompetenzen verbessert.

Darüber hinaus haben wir einen Prozess gestartet, um ein gemeinsames Verständnis von Nachhaltigkeit zu entwickeln, und die dafür notwendigen organisationalen Strukturen geschaffen. Zusammen mit Mitgliedern, Lieferanten und Kooperationspartnern wollen wir den Nachhaltigkeitsgedanken 2023 im Verbund weiter stärken und in unserem gemeinsamen täglichen Handeln verankern.

Wir wissen, dass noch wichtige Schritte zur Zukunftssicherung vor uns liegen. Den Rahmen hierfür bietet EVOLUTION als lernender Prozess, der laufend beobachtet und ausgewertet wird, um die bisherigen Lösungsmuster aus der Meta-Perspektive kritisch zu reflektieren und gegebenenfalls neue Veränderungsmuster zu finden und zu etablieren. Auf diese Weise stellen wir sicher, dass wir nachhaltig positive Effekte in unserer täglichen Arbeit erzielen. Gleichzeitig erkennen wir Korrekturbedarfe im laufenden Veränderungsprozess sehr schnell und können die notwendigen Anpassungen vornehmen.

Resilienz und Anpassungsfähigkeit sind somit wesentliche Schlüssel zum Erfolg. Die vergangenen Jahre haben uns eines gelehrt: Als Verbund sind wir in der Lage, auch mit unerwarteten und krisenhaften Situationen umzugehen. Diese Fähigkeit lässt uns mit Zuversicht in die Zukunft blicken.

Im Jahr 2023 leitet uns das Motiv „Gemeinsam nachhaltig wachsen und die Digitalisierung vorantreiben“. Wir werden die digitale Infrastruktur im E/D/E Verbund konsequent weiter modernisieren, um noch mehr spürbare Verbesserungen erzielen zu können. Unser Anspruch ist es, mit Innovationen eine Differenz zum Wettbewerb zu schaffen. Wir werden darüber hinaus unsere Kern-Geschäftsprozesse weiter optimieren, automatisieren und digitalisieren sowie das Leistungsportfolio markt- und zukunftsorientiert weiterentwickeln.

EVOLUTION wird in diesem Sinne auch in den kommenden Jahren unser Impulsgeber sein, sodass wir unsere Entscheidungen und unser Handeln konsequent, abgestimmt und gleichzeitig anpassungsfähig an unserem Zukunftsbild ausrichten.



## E/D/E Studio

Das E/D/E Studio ist ein wichtiger Baustein unserer Kommunikation in Richtung Mitglieder, Lieferanten und Mitarbeiter – für Veranstaltungen und Trainings mit hoher Reichweite und Effizienz.





Dr. Andreas Trautwein

Vorsitzender der E/D/E Geschäftsführung

## Sehr geehrte Leserinnen und Leser, liebe Partner und Freunde des E/D/E,

der Titel „Verlässlich, leistungsstark, agil – digital im Verbund in die Zukunft“ beschreibt den vor Ihnen liegenden E/D/E Geschäftsbericht 2022 treffend.

Denn mit den Eigenschaften Verlässlichkeit, Leistungsstärke und Agilität sind wir in unserem Kerngeschäft einem anspruchsvollen Jahr begegnet. Einem Jahr, in dem wir mit Fragen und Situationen konfrontiert wurden, die wir uns zuvor nicht haben vorstellen können. Die auch aus dem Ukraine-Krieg resultierenden, sich teilweise überlagernden, parallelen Krisenfaktoren ließen uns instabilen Lieferketten, teils eingeschränkter Warenverfügbarkeit und einer insgesamt sehr unterschiedlichen Marktlage in Europa gegenüberstehen.

Als Verbund waren wir in der Lage, agil zu reagieren und auf diese ganz verschiedenen Fragestellungen Antworten zu finden – für unsere Partner in Deutschland ebenso wie für unsere Mitglieder und Kooperationspartner in den weiteren europäischen Ländern. So ist es uns gelungen, eine verlässliche und kontinuierliche Warenverfügbarkeit zu gewährleisten und die Geschäfte erfolgreich zu gestalten. Infolgedessen und aufgrund einer Nachfrage auf insgesamt hohem Niveau haben wir im E/D/E Verbund ein signifikantes Wachstum im Handelsvolumen erzielen können, das unsere Erwartungen deutlich übertroffen hat.

Grundlage des Erfolgs war auch im Jahr 2022 das Zusammenspiel aus robustem Warengeschäft, Wachstum des internationalen Geschäfts sowie dem Haupttreiber ETRIS BANK mit ihrer hoch dynamischen Entwicklung im Verbundgruppengeschäft und im Factoring. Blicken wir auf das Kerngeschäft Ware, sehen wir stark schwankende Volumina und Preiseffekte, die charakteristisch für das Jahr 2022 waren und in Summe die Gesamtentwicklung des Handelsvolumens bestimmten. Im Juni flachte die Marktdynamik zudem unter schwierigen Rahmenbedingungen auf breiter Front ab. Im Laufe des Jahres haben die Kosten deutlich zugenommen, infolge der allgemeinen Kostensituation, zunehmender Aufwände im Tagesgeschäft und der Generierung von Wachstum sowie Risikovorsorge. Infolgedessen konnten die Unternehmensergebnisse nicht mit dem Volumen Schritt halten.

Abseits unseres Kerngeschäfts konnten wir im Themenfeld Digitalisierung wesentliche Fortschritte erreichen. So sind wir im E/D/E Verbund mit innovativen Lösungen wie dem gezielten Einsatz künstlicher Intelligenz einen entscheidenden Schritt auf unserem Weg in Richtung Zukunft weitergekommen. Der kluge Einsatz von Technologie und die Übertragung innovativer Ansätze auf Leistungen für unser Kerngeschäft wird in Zukunft mehr und mehr den Unterschied im Markt ausmachen. Digitalisierung ist ein zentraler Aspekt unseres Strategie- und Organisationsentwicklungsprozesses EVOLUTION, der bereits seit vielen Jahren als

Taktgeber für Veränderungen im E/D/E wirkt. Hierbei haben wir die zentrale Bedeutung der End-to-End-Perspektive eingebracht und so mehr digitale Systemflexibilität und die Voraussetzung geschaffen, unsere Mitglieder bei ihren Digitalisierungsvorhaben zu begleiten. Zum Beispiel mit der Weiterentwicklung des eDC Datenmanagements, dessen Praxisnutzen nicht nur für den Online-Vertrieb viele unserer Partner bereits schätzen.

Ein weiteres Zeichen in Richtung Zukunft haben wir 2022 mit der organisationalen Verankerung des Themas Nachhaltigkeit gesetzt. Damit ist das Ziel verbunden, Nachhaltigkeit gesamtheitlich zu betrachten, Themen zu bündeln und zu koordinieren und mit einem gemeinsamen Verständnis in eine abgestimmte Bearbeitung zu bringen. Grundlage für all unsere Nachhaltigkeitsaktivitäten bildet immer unser gemeinsames Selbstverständnis, dass das Verbundgruppengeschäft im kooperierenden Mittelstand eine natürliche, systemimmanente Nachhaltigkeit aufweist. Nachhaltigkeit ist eng mit mittelständischen Werten wie Kontinuität über Generationen hinweg und Engagement vor Ort im sozialen und gesellschaftlichen Umfeld verbunden. Die langfristige Ausrichtung impliziert einen schonenden Umgang mit Ressourcen. Eine zentrale Infrastruktur, wie sie das E/D/E seinen Mitgliedern bietet, schafft wirtschaftliche Größen- und Organisationsvorteile für den Einzelnen. Das E/D/E erzeugt Synergien in der gesamten Prozesskette und bündelt Ressourcen. Infolgedessen verkleinert der Verbund modellimmanent seinen ökologischen Fußabdruck.


Genau wie im vergangenen Jahr um diese Zeit setzen wir uns wieder mit der Frage auseinander, wie sich die vor uns liegenden Monate entwickeln werden. Zuversichtlich stimmt uns, dass die Prognosen für die deutsche Konjunktur zuletzt wieder positiver ausfielen – für 2023 wird nun sogar von einem Wirtschaftswachstum ausgegangen. Den vergangenen Winter haben wir bezogen auf die Energieversorgung ohne Einschränkungen erlebt. Dennoch beobachten wir mit Vorsicht, inwieweit die Energiekrise den kooperierenden Mittelstand weiter unter Druck setzen wird. Auch die Themen Warenverfügbarkeit und Lieferkettenengpässe werden wir in diesem Jahr wieder intensiv im Blick behalten und klug aussteuern.

Bei allen Aufgaben, die vor uns liegen, handeln wir konsequent mit Augenmaß, stets unter Berücksichtigung der aktuellen gesamtwirtschaftlichen Lage. Das gilt auch für die Investitionen, die wir 2023 tätigen werden. Die Kernleistungen und damit die Wettbewerbsfähigkeit des mittelständischen PVH stehen für das laufende Geschäftsjahr im Fokus. Konkret geht es hier um die weitere Stärkung der Logistik und Investitionen in Digitalisierungsprojekte, genauso wie die Optimierung der E/D/E Organisation. Ein Top-Thema hierbei wird einmal mehr die Weiterentwicklung des Datenmanagements sein. Auch unser Leistungsportfolio wollen wir kontinuierlich voranbringen und die Geschäfte in Europa weiterhin ausbauen.

Mit all diesen Investitionen und Weichenstellungen für die Zukunft orientieren wir uns an unserem wichtigsten Auftrag: ein verlässlicher und leistungsstarker Partner für unsere Mitglieder, Kooperationspartner und Lieferanten zu sein und die Voraussetzung zu schaffen, als Gemeinschaft im Verbund weiterhin qualitativ und nachhaltig wachsen zu können. Ich bedanke mich bei unseren Partnern und Mitarbeitern, die es ermöglicht haben, das zurückliegende Geschäftsjahr so erfolgreich abzuschließen, mit der Zuversicht, dass wir auch 2023 unter ungewissen Rahmenbedingungen unsere Chancen im Verbund nutzen werden.



Dr. Andreas Trautwein  
Vorsitzender der E/D/E Geschäftsführung



» Als Verbund konnten wir 2022 eine verlässliche und kontinuierliche Warenverfügbarkeit gewährleisten und so die Geschäfte erfolgreich gestalten «



**Dr. Andreas Trautwein**  
Vorsitzender der  
E/D/E Geschäftsführung



**Dr. Christoph Grote**  
E/D/E Geschäftsführer  
Mitglieder- und Lieferantenmanage-  
ment, Werkzeug, Arbeitsschutz/  
Technischer Handel, Bau



**Peter Jüngst**  
E/D/E Geschäftsführer  
Haustechnik, Stahl, Logistik, Baugeräte



Abbildung: iStock.com/\_from2015



**Joachim Hiemeyer**  
E/D/E Geschäftsführer  
Digitale Services, Marketing,  
E-Business/E-Commerce



**Bettina Jakobi**  
E/D/E Geschäftsführerin  
Personal



**Thomas Henkel**  
E/D/E Geschäftsführer  
IT

## Bericht der Geschäftsführung: Gemeinsam stark für die Zukunft

Das Jahr 2022 war geprägt von den Auswirkungen des Ukraine-Kriegs und den daraus folgenden, sich teils überlagernden Krisen. Daher war es auch für den PVH ein anspruchsvolles und ereignisreiches Jahr. In diesem Umfeld haben wir flexibel reagiert und so gemeinsam im Verbund die Chancen ergreifen können, die uns geboten wurden. In vielen Branchen haben wir bei einer insgesamt stabilen Nachfrage Wachstum generiert.

Unser Handelsvolumen ist im Vergleich zum Vorjahr um rund 2,1 Milliarden Euro auf 9,68 Milliarden Euro angestiegen. Ein Resultat aus dem Dreiklang von robustem Warengeschäft, Wachstum des internationalen Geschäfts und einer hoch dynamischen Entwicklung der ETRIS BANK im Verbundgruppengeschäft.

In unserem Kernbereich Ware wuchs das Handelsvolumen in Deutschland und in Europa annähernd mit der gleichen Rate von rund 4 Prozent. Im Auslandsgeschäft haben wir 2022 rund 2 Milliarden Euro erzielt und damit 20 Prozent des gesamten Handelsvolumens. Dabei kam der Hauptanteil des internationalen Wachstums aus den Niederlanden, Österreich, Spanien und Polen. Mit einem Umsatz von rund 356 Millionen Euro erzielte das Lagergeschäft zum wiederholten Mal einen neuen Bestwert.

Die Warengruppen entwickelten sich 2022 unterschiedlich: Insgesamt begann das Jahr mit starken Steigerungsraten, ab der zweiten Jahreshälfte, insbesondere in den Wintermonaten, verlangsamte sich das Wachstum. Im Bau verzeichnete das E/D/E eine hohe Auftragslage bei seinen Mitgliedern. Insbesondere das Handwerk konnte sich dank hoher Auftragsbestände auch im schwächeren zweiten Halbjahr über gute Geschäfte freuen. Zusätzliche Wachstumsimpulse stammen aus den Bereichen energetische Baumaßnahmen und Bauen im Bestand. Im Zuge einer recht robusten gesamtwirtschaftlichen Entwicklung zeigte sich das Industriegeschäft 2022 stabil. Bei Kunden aus den energieintensiven Industrien war das Geschäft jedoch mit Unsicherheiten behaftet.

Ab Sommer führte die zurückhaltende Investitionsbereitschaft privater Konsumenten zu einer rückläufigen Umsatzentwicklung im Einzelhandel, die sich auch im Bereich Sanitär und Installation bemerkbar machte. Der Stahlhandel erzielte das zweite Jahr in Folge deutlich zweistellige Handelsvolumenzuwächse. Der Krieg in der Ukraine und die deswegen gegen Russland verhängten Sanktionen haben das Stahlangebot weltweit verknappt und die Preise zunächst in die Höhe schnellen lassen. Auch die E/D/E Mitglieder

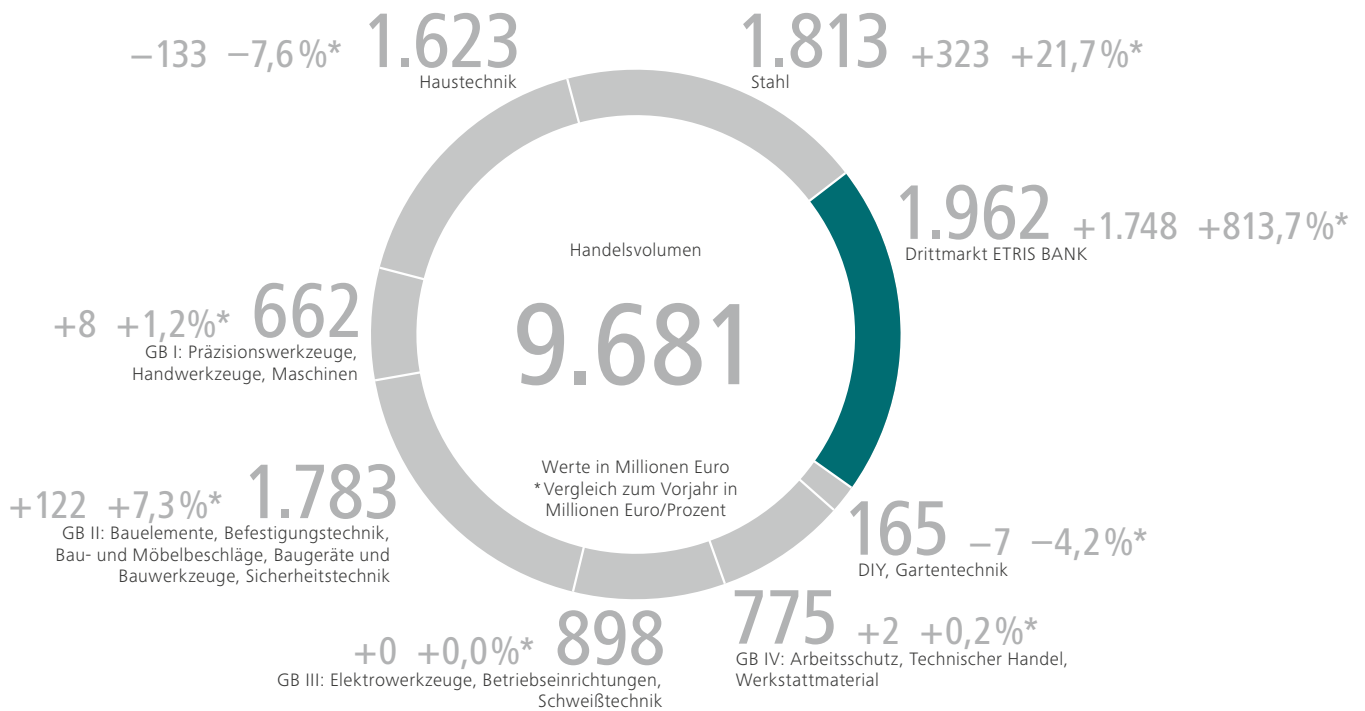
disponierten im ersten Halbjahr große Mengen und lagerten diese ein. Im zweiten Halbjahr traf dann ein hohes Stahlangebot auf eine niedrige Stahlnachfrage und die Preise sanken.

Das Geschäft in den Branchen des PVH war weiterhin geprägt von gestörten Lieferketten sowie der Ungewissheit in Bezug auf die Energieversorgung. Auch Preissteigerungen beeinflussten das Handelsvolumen. Als E/D/E bieten wir unseren Mitgliedern – anders als die Rahmenbedingungen, in denen wir uns alle bewegen – Stabilität. Der Konzernjahresüberschuss liegt mit 21,7 Millionen Euro über dem Vorjahresniveau. Indem wir den Großteil thesaurieren, wächst das Eigenkapital auf 456,2 Millionen Euro. Durch diese gesunde Lage sind wir gut aufgestellt und können die notwendigen Investitionen in die Zukunft des mittelständischen PVH – besonders im Bereich der Digitalisierung – tätigen. Die Rückvergütungen an unsere Mitglieder liegen mit rund 188 Millionen Euro deutlich über dem Niveau von 2021.

Die ETRIS BANK setzte ihren Expansionskurs fort und übertraf die gesetzten ambitionierten Wachstumsziele für das Jahr 2022. Das Geschäftsvolumen in der Zentralregulierung für dritte Verbundgruppen stieg auf 1,46 Milliarden Euro. Erneut belegt dieser Erfolg die professionelle und zukunftsorientierte Ausrichtung der Bank. Im Bereich Factoring fiel das Wachstum ebenfalls deutlich positiv aus; das im Geschäftsjahr abgewickelte Factoring-Volumen betrug 499,7 Millionen Euro. Die ETRIS BANK trifft mit ihren Bankdienstleistungen den Nerv der Zeit und schafft Sicherheit im Verbund. Durch die Neuaufstellung der Geschäftsführung im Herbst 2022 wird ihre strategische Ausrichtung weiter verstärkt.

### Weiterer Ausbau und Professionalisierung digitaler Vertriebskanäle

Erfreut blicken wir auf den anhaltenden Erfolgskurs unseres Online-Marktplatzes Toolineo. Zum wiederholten Mal stiegen 2022 die Anzahl der dort vertretenen Händler – mittlerweile mehr als 50 – sowie der über Toolineo generierte Bestellwert. Auch die Anzahl der angebotenen Artikel erhöhte sich deutlich. Gemäß unserer Zielsetzung haben wir daran gearbeitet, das Händlernetzwerk weiter zu verdichten und umfassende Verbesserungen an der Marktplatzt-IT vorzunehmen – um den Kunden noch besser zu bedienen, die Prozesse zu optimieren und den Händlern das Anbieten zu vereinfachen. Ebenfalls positiv entwickelte sich das Handelsvolumen über die Multishops unserer Mitglieder. Wie bereits seit Jahren, wächst auch im Jahr 2022 das über die Multishops



## Handelsvolumen der E/D/E Gruppe nach Warenbereichen 2022

Das E/D/E Handelsvolumen ist im Vergleich zum Vorjahr um rund 2,1 Milliarden Euro auf 9,68 Milliarden Euro angestiegen. Dies ist das Resultat aus dem Dreiklang von robustem Warengeschäft, Wachstum des internationalen Geschäfts und einer hoch dynamischen Entwicklung der ETRIS BANK im Verbundgruppengeschäft.



gehandelte Volumen weiterhin im zweistelligen Bereich. Insbesondere Beschaffungsplattformen wie Ariba und Coupa werden bei Einkäufern und Verkäufern immer beliebter. Auch der E-Procurement-Kanal der Multishops und die Nachfrage über die Direktverbindung OCI aus den Beschaffungssystemen der Industrie wachsen weiter überproportional. Es zeigt sich, dass unsere Mitglieder den digitalen Vertrieb professionalisieren und die Mehrkanalstrategien konsequent ausbauen, um ihren Kunden organisierte Einkaufsprozesse zu ermöglichen und auf diese Weise den digitalen Vertrieb mit Unterstützung der Lösungen des E/D/E effizient zu stärken.

Ein maßgeblicher Teil unserer Partner möchte 2023 ihre Onlineshops weiter ausbauen. Im E/D/E haben wir deshalb im vergangenen Jahr bereits zahlreiche Innovations- und Digitalisierungsprojekte umgesetzt und angestoßen. Zusätzlich stärken neue Lösungspartnerschaften unsere Digitalisierungsbestrebungen. Das Content-Marketing haben wir insbesondere in den unterschiedlichen Social-Media-Formaten sowie Online-Portalen gestärkt.

Ein erfolgreicher E-Commerce fußt auf starken digitalen Prozessen im Hintergrund. Ein effektives Datenmanagement – aktuell, schnell verfügbar und strukturiert aufbereitet – ist längst zum strategischen Erfolgsfaktor für Unternehmen geworden. Wie sich der Nutzen für den PVH weiter steigern lässt, wurde auf unseren Branchen- und Anwendertreffen in diesem Jahr rege diskutiert. Das E/D/E investiert in bestehende Plattformen, um sich stetig weiterzuentwickeln, und schafft Angebote auf Basis neuester Technologien, die auf große Resonanz stoßen. Die Nachfrage nach unseren Lösungsangeboten wie ERPcloud360 ist nach wie vor hoch. Das cloudbasierte System nextPIM ist ebenfalls erfolgreich angelaufen. Dank dem PIM-System können Händler ihr Produktdatenmanagement effizient optimieren. Mehr als 25 neue Installationen sprechen für sich.

Unser Ziel, PVH-Sortimente umfassend in eDC Struktur zu pflegen, nahm 2022 konkrete Formen an. Mit dem neuen E/D/E Datenportal als innovativem Angebot „Data as a Service“ verfügt der PVH künftig über einen cloudbasierten, einfachen und intuitiven Zugang zu allen relevanten Daten. Der neue Ansatz der Datenausleitung ist Teil unseres IT-Masterplans. Dieser schafft durch die Entwicklung und Implementierung einer leistungsfähigen IT-Infrastruktur entlang der Anforderungen des PVH-Marktes Mehrwerte für Partner und Wachstumsperspektiven für die E/D/E Gruppe. Teil des Masterplans ist zudem der Start unseres digitalen Partnermanagements. Damit schaffen wir die Voraussetzungen für ein ganzheitliches Mitgliedermanagement.

Auch die Umsetzung eines der wichtigsten Projekte der ETRIS BANK war mithilfe der modernen technischen Infrastruktur in 2022 möglich: die vollständige Übernahme der Zentralregulierung für MITEGRO,

einer Kooperation von elf mittelständischen und inhabergeführten Elektrogroßhandels-Unternehmen in Deutschland und Österreich mit mehr als 250 Standorten.

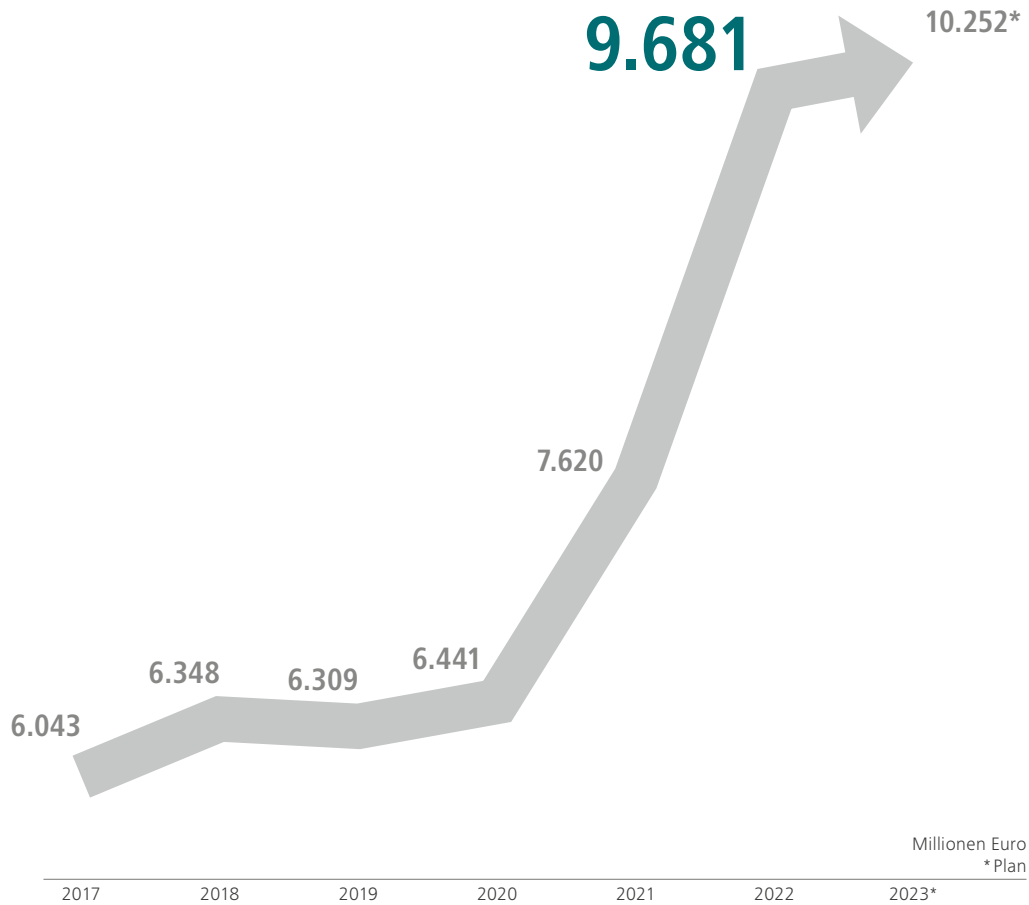
### Entwicklungen im E/D/E

Die Prozesse im PVH ändern sich rasant und damit auch die Anforderungen an Verbund und Vertrieb. Das E/D/E ermöglicht es seinen Mitgliedern, die in der Veränderung liegenden Chancen zu ergreifen. Ein Beispiel ist der Bereich Bauelemente: Hier werden Türelemente und die dazugehörige Technik zunehmend in einem Schritt geplant. Mit dem neu gegründeten Fachkreis ELEMENTec sprechen wir gezielt Händler mit Kompetenz im Fachbereich Bauelemente an und bilden einen neuen Leistungskreis ab. Im Bereich Haustechnik haben wir ein hybrides Schulungsprogramm zu regenerativen Energien etabliert und bereits 500 Fachleute geschult. Im SHK-Großhandel nutzen Endverbraucher heutzutage vielfältige digitale Quellen und kommen mit genauen Vorstellungen. Mit dem digitalen Badassistenten BADDY lösen wir Papier- und Katalog-basierte Planung beim Händler ab und unterstützen bei der digitalen Badplanung und Angebotserstellung.

Die Organisation von marktrelevanten Versorgungssystemen für Industrie und Handwerk ist Bestandteil des E/D/E Zukunftsbildes. Das gestärkte Leistungsportfolio des E/D/E im Bereich Versorgungsnetzwerke/Industrieservice trifft auf eine Marktentwicklung, in der individuelle Versorgungskonzepte und nachhaltige Lösungen verstärkt nachgefragt werden. Mit ETT BASIC sind wir bereits 2021 erfolgreich den Schritt in Richtung Ausgabelösungen für das Handwerk gegangen. Unser neues Beratungsmodul ECO-Consulting kommt ebenfalls an. Mit dieser Leistung unterstützt die Verbundgruppe ihre Mitglieder beim Thema Nachhaltigkeit. Eines hohen Zulaufs erfreut sich unsere neu gestaltete eFabrik in unserem Präsentations-Center in Wuppertal. Dort werden die Systeme und Lösungen des E/D/E und seiner Partner vor Ort entlang der gesamten Wertschöpfungskette erlebbar gemacht.

Auf den internationalen Märkten konnten wir wiederholt neue Kooperationspartner, Mitglieder und Lieferanten gewinnen und unsere zahlreichen Vertriebsaktivitäten weiter ausbauen. Unsere Partner schätzen unsere Stärken: die diversifizierte Verteilung der Warengruppen und die internationale Aufstellung der E/D/E Gruppe. Es ist unser Bestreben, die internationale Zusammenarbeit entlang der gesamten Wertschöpfungskette zu intensivieren. Die strategische Neuausrichtung treiben wir insbesondere mit der Digitalisierung unserer Vertriebskonzepte voran.

Persönliche Begegnungen im In- und Ausland haben einen neuen Stellenwert erhalten. Wir sind froh, dass wir im vergangenen Jahr wieder in die persönliche vertriebliche Betreuung zurückkehren konnten. Das E/D/E nutzt weiterhin den Mehrwert der hybriden



## Entwicklung Handelsvolumen

» 2022 haben wir gemeinsam als Verbund Synergien genutzt und konnten unser Geschäft weiter ausbauen «

Dr. Andreas Trautwein, Vorsitzender der E/D/E Geschäftsführung



Zusammenarbeit. So ist es uns in zahlreichen Veranstaltungen wie dem Branchentreff total, dem Forum Bauelemente und dem Vertriebsforum Arbeitsschutz und Technischer Handel sowie diversen Schulungen gelungen, das Beste aus beiden Welten zu vereinen.

Das E/D/E beschäftigt sich nicht erst seit Corona intensiv mit den „neuen Arbeitswelten“, denn diese waren bereits früh Bestandteil unseres EVOLUTION Prozesses. Bei vielen unserer Mitglieder stand und steht das Thema auf der Agenda. Hybride Arbeitsmodelle schaffen beispielsweise den Rahmen, damit Mitarbeiter mit mehr Eigenverantwortung und Flexibilität die Aufgaben jeweils angepasst an die individuelle Situation effizient erledigen können. Das erklärte Ziel: Performance und Innovationskraft im Sinne der Mitglieder weiter steigern und das E/D/E als nachhaltigen Arbeitgeber positionieren. Auch die E/D/E AKADEMIE greift das Thema methodisch und inhaltlich in vielen Lernformaten auf.

**Ausblick mit Vorsicht und Zuversicht**

Die Aussichten für die deutsche Konjunkturentwicklung im kommenden Jahr hellten sich zuletzt etwas auf. Für 2023 wird ein geringes Wachstum der Wirtschaftstätigkeiten prognostiziert.

Dennoch bleibt das kommende Geschäftsjahr von schwer vorhersehbaren Einflüssen geprägt. Die Auftragslage im Handwerk und in der Industrie wird nach unserer Einschätzung stagnieren. Für den Sektor Bau erwartet die E/D/E Gruppe Impulse aus öffentlichen Bau- und Renovierungsvorhaben, während die Entwicklung im Wohnungs- und Gewerbebau als rückläufig einzuschätzen ist. Wir nehmen an, dass die Themen Warenverfügbarkeit und Lieferkettenschwierigkeiten das Geschäft im PVH auch in diesem Jahr beeinträchtigen werden. Investitionen in Energieeffizienzmaßnahmen werden wichtiger. Im Bereich der energetischen Renovierung sehen wir Partizipationschancen für den mittelständischen PVH. Insgesamt gehen wir für den PVH 2023 von einem niedrigeren Wachstum im Vergleich zum Vorjahr sowie einer nachlassenden Ertragslage aus.

Die E/D/E Geschäftsführung blickt mit der gebotenen Vorsicht zuversichtlich in die Zukunft. Unser Strategie- und Organisationsentwicklungsprozess EVOLUTION bleibt der Maßstab für die weitere Transformation des Verbunds. Das Leitmotiv für 2023 steht: „Gemeinsam nachhaltig wachsen und die Digitalisierung vorantreiben“. Wir sind und bleiben verlässlicher Partner und arbeiten konsequent daran, den mittelständischen PVH einfacher, digitaler und resistenter zu machen. Wir werden das Leistungsportfolio marktgerecht weiterentwickeln, unsere Prozesse effektiv verschlanken und unsere Logistik vorausschauend optimieren. Letzteres ist ein wesentlicher Hebel, um die Prozesskosten unserer Mitglieder zu reduzieren. Auch dank neuer Partnerschaften, national wie international, sehen wir den Verbund für ein nachhaltiges Wachstum gut aufgestellt. Insgesamt rechnet die E/D/E Gruppe für das Jahr 2023 mit einem Wachstum des Handelsvolumens um 5,9 Prozent auf 10,3 Milliarden Euro. Die ETRIS BANK erwartet weiterhin ein starkes Verbundgruppengeschäft wie auch ein steigendes Geschäftsvolumen im Factoring. Damit bleibt die ETRIS BANK auf dem Fundament eines stabilen Warengeschäfts eine treibende Kraft der erfolgreichen Entwicklung der gesamten E/D/E Gruppe.

Nur im Verbund konnten wir das vorliegende Wachstum im Jahr 2022 bewerkstelligen: Wir möchten unseren Mitgliedern, Lieferanten und Kooperationspartnern für den engen Austausch und das uns entgegengebrachte Vertrauen danken. Ein großer Dank gilt ebenso und insbesondere unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die sich in einem weiteren herausfordernden Jahr mit bemerkenswertem Engagement, Loyalität und Verantwortungsbewusstsein für den Verbund eingesetzt haben. Es sind sie, die das E/D/E prägen!

**Ihre Geschäftsführung**  
Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH



Dr. Andreas Trautwein  
Vorsitzender



Dr. Christoph Grote



Peter Jüngst



Joachim Hiemeyer



Bettina Jakobi



Thomas Henkel

## Vertrauensvolle Partnerschaft

Mit viel Fleiß, Kreativität und systematischer Arbeit ist es der E/D/E Gruppe nach einem glänzenden Jahr 2021 gelungen, die anspruchsvollen Rahmenbedingungen 2022 anzunehmen und zu meistern. Der Beirat konnte diese positive Entwicklung eng begleiten und unterstützen. Der Geschäftsführung, den Führungsebenen sowie allen Teams gebührt ebenso Dank und Anerkennung wie den treuen Partnern im Kreise der Mitglieder und Vertragslieferanten.



Hans-Jürgen Adorf  
Vorsitzender des Beirats

## Bericht des Beirats: Eine Fortsetzung der Erfolgsstory E/D/E

Vor etwa einem Jahr endete der Bericht des Beiratsvorsitzenden mit düsteren Aussichten für 2022, ausgelöst durch den brutalen Überfall Russlands auf die Ukraine. Es ist alles noch viel schlimmer gekommen, als wir uns zu diesem Zeitpunkt ausmalen konnten – in allererster Linie für die Menschen in der Ukraine. Auch jetzt ist für dieses Drama noch kein Ende in Sicht. Vor diesem Hintergrund sind die wirtschaftlichen Auswirkungen des Krieges auf Deutschland und andere europäische Länder zwar eine große Herausforderung und Belastung, aber zweifellos zu bewältigen und zu verkraften.

Der befürchtete massive wirtschaftliche Einbruch ist zumindest im Jahr 2022 ausgeblieben. Der Zwang zu Veränderungen, zu Flexibilität und Kreativität infolge der Auswirkungen des Krieges und die spürbaren Notwendigkeiten des Klimawandels bieten auch Chancen für eine stabile, sichere und erfolgreiche Zukunft in allen demokratisch strukturierten Gesellschaften. Anspruchsvolle Herausforderungen auf allen Ebenen und Gebieten gilt es anzunehmen und zu meistern.

Die wesentlichen betriebswirtschaftlichen Resultate 2022 dokumentieren die Fortsetzung der Erfolgsstory E/D/E.

- Wachstum Handelsvolumen um rund 2,1 Milliarden Euro auf insgesamt 9,68 Milliarden Euro, davon: Wachstum klassisches Warengeschäft um 314 Millionen Euro auf 7,7 Milliarden Euro, Wachstum Dienstleistungsgeschäft ETRIS BANK um 1,7 Milliarden auf rund 2 Milliarden Euro
- Cashflow 32,7 Millionen Euro
- Konzernüberschuss 21,7 Millionen Euro
- Eigenkapital 456 Millionen Euro
- Ausschüttungen an Mitglieder 188 Millionen Euro

Der Beirat konnte die Sitzungen seit Mitte des Jahres 2022 erfreulicherweise wieder als Präsenzsitzungen in der E/D/E Zentrale durchführen. Alle anderen Beiratssitzungen fanden termingerecht als virtuelle Sitzungen statt. Der Beirat war stets komplett vertreten und beschlussfähig.

Der Beirat wurde stets sehr zeitnah durch Quartalsberichte sowie Sitzungsunterlagen intensiv über die wirtschaftliche

Entwicklung, die Risikopotenziale und die Marktentwicklung informiert. Besonderes Augenmerk wurde auf das Zahlungsverhalten der Mitglieder, die jeweils aktuelle Liquiditätssituation sowie auf die Ertrags- und Kostenentwicklung gerichtet. Investitionen und Projekte waren ein weiterer Schwerpunkt der Beratungen. Der Ausbau der Finanzdienstleistungen in der ETRIS BANK und die damit verbundene Personalaufstockung wurden in mehreren Beiratssitzungen intensiv analysiert und bestätigt. Außergewöhnliche Risikovorgänge, negative Budgetabweichungen oder sonstige über den üblichen Rahmen hinausgehende Vorgänge waren auch im vergangenen Jahr nicht zu verzeichnen. Der Beirat hat im Dezember ausführlich die erwarteten Jahresergebnisse geprüft.

In gleicher Sitzung wurde die vorgelegte Budgetplanung 2023 analysiert, intensiv diskutiert und vom Beirat genehmigt. Angesichts der großen Unsicherheit über die weitere wirtschaftliche Gesamtentwicklung – vor allem auch über die für E/D/E relevante Branchenentwicklung – begrüßt der Beirat ausdrücklich, dass die Geschäftsführung mehrere Szenarien ermittelt hat und für den Fall einer negativen Abweichung vom genehmigten Budget einen flexiblen Maßnahmenkatalog verfügbar hat. Der Beirat bewertet die verabschiedete Budgetvariante mit einem Handelsvolumen von erstmals über 10 Milliarden Euro (plus circa 5 Prozent) und einem Cashflow von über 30 Millionen Euro sowie einer erneuten Aufstockung des Eigenkapitals auf rund 480 Millionen Euro als sehr ambitioniert und anspruchsvoll. Die Grundlagen zur Erreichung dieser Ziele sind gelegt. Der Beirat ist zuversichtlich, dass die Mitglieder ihre Marktposition auch im Jahr 2023 stabil halten können.

Auf dieser Grundlage erwartet der Beirat, dass die Ziele der Geschäftsführung mit großem Engagement aller Teams zu schaffen sind. Voraussetzung dafür ist, dass wir keine weiteren geopolitischen Überraschungen erleben müssen. Die weiteren Informationen sind dem ausführlichen Bericht der Geschäftsführung zu entnehmen.

Hans-Jürgen Adorf  
Vorsitzender des Beirats



## Branchentreff total 2022

Der Verbund lebt von Austausch und Begegnung – mit dem Branchentreff schaffen wir dafür eine bei Mitgliedern und Lieferanten hochgeschätzte Plattform.

## Mitgliedermanagement: Passgenaue und marktgerechte Leistungsgestaltung

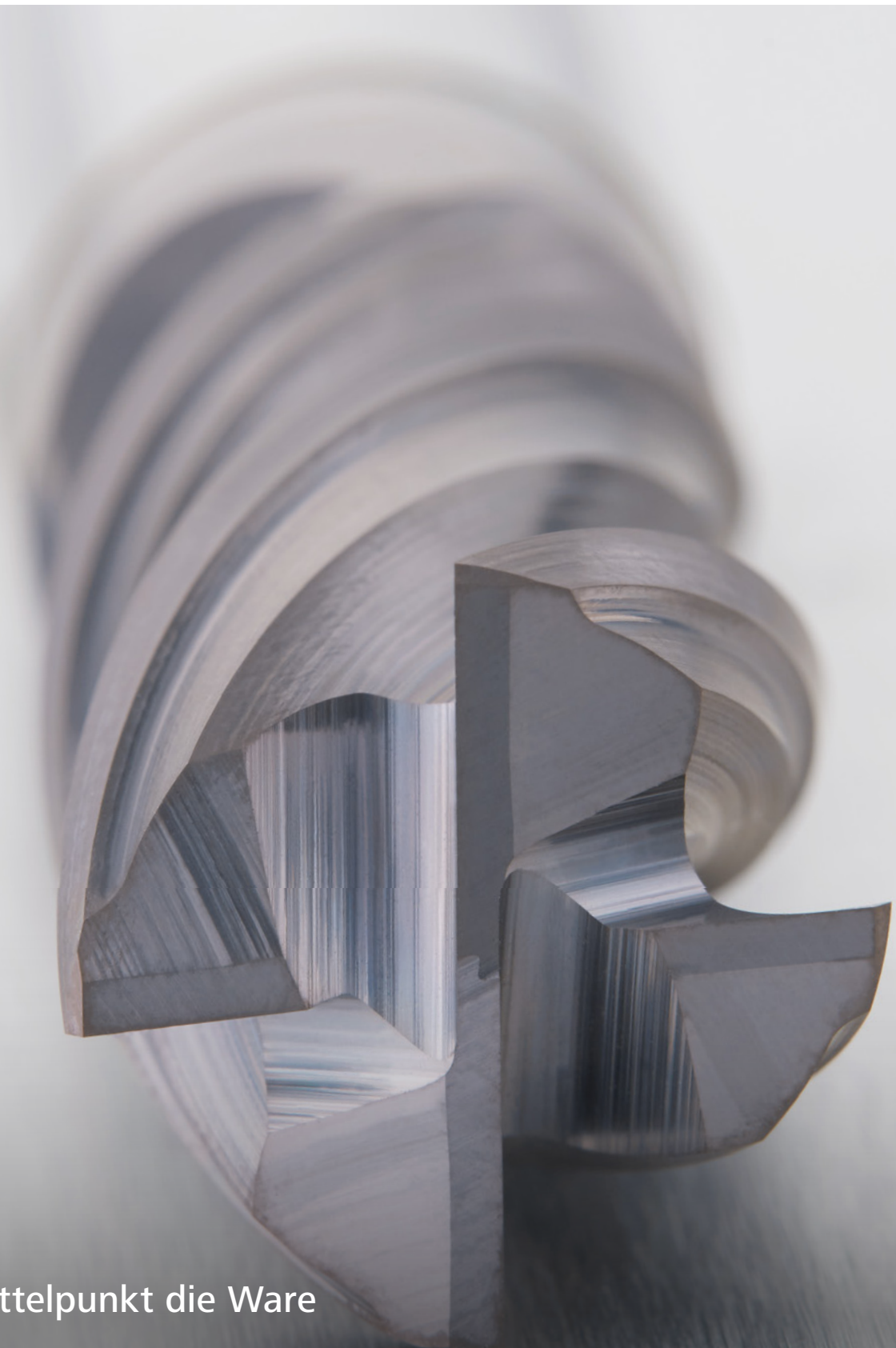
Im Mitgliedermanagement liegt die Verantwortung für die Gestaltung des gesamten, interdisziplinären Leistungsangebots des E/D/E für seine Partner im PVH. Das Mitgliedermanagement entwickelt ein Bild der aktuellen und zukünftigen unternehmerischen Herausforderungen beim Mitglied und davon, welche Leistungen des E/D/E geeignet sind, um die Wettbewerbsfähigkeit jedes einzelnen Mitglieds zu fördern. Hierbei vernetzt es die jeweils relevanten E/D/E Fach- und Branchenexperten und fungiert als wesentlicher interner und externer Taktgeber in Richtung Absatzmarkt. Gleichzeitig entstehen aus dieser marktorientierten Perspektive wichtige Impulse zur Weiterentwicklung des E/D/E Leistungsangebots.

Das Mitgliedermanagement steht in der Verantwortung für die Händlerthemen, die vom E/D/E zur Bearbeitung übernommen wurden – vom Entstehungszeitpunkt bis zur erfolgreichen Umsetzung der Lösung. Um dies zu realisieren, verfügt es über umfangreiches E/D/E Wissen aus allen Bereichen sowie über Querverbindungen innerhalb des E/D/E, um beschaffungs- und warensseitige sowie digitale Themen wirksam bearbeiten zu können. Ein weiterer Erfolgsfaktor für dieses fokussierte und differenzierte Mitgliedermanagement liegt in der klaren Zuordnung der Verantwortung für jedes Mitglied in einer Hand.

Im Jahr 2022 stellte insbesondere die Verkürzung der Preisänderungsintervalle durch die Hersteller-Industrie und die damit verbundene kurzfristige Anpassung der Datenpflegeprozesse eine wesentliche Herausforderung dar. Das Behaupten der Wettbewerbsposition gegenüber Direktanbietern und Direktvertriebsstrategien der Industrie durch Schaffung eines leistungsstarken und wettbewerbsfähigen digitalen Angebots im Vertrieb war und ist ein weiteres zentrales Thema für den PVH. Im Rahmen einer bedarfsgerechten Kommunikationsstrategie erfolgte der Dialog mit Geschäftsführung und Inhabern bei einer Vielzahl von Anschlusshäusern telefonisch, virtuell, aber insbesondere vor Ort. Hierbei wurden ausgewählte Empfehlungen aus dem E/D/E Leistungsportfolio vorgestellt, im Verbund mit den Fachexperten erläutert und durch das Mitgliedermanagement begleitet implementiert.

Dazu gehören die Eingliederung geeigneter Mitglieder in bestehende Vertriebskonzepte, die Vermarktung passgenauer Katalogkonzepte an geeignete Mitglieder, die Umsetzung der EDI-Integration der Bestellprozesse des Mitglieds in Richtung eLC, die Vorstellung verschiedener Möglichkeiten der digitalen Vermarktung von Leistungen wie Multishop, Marketingportal, OXOMI sowie Informationen zu den Möglichkeiten des Datenbezugs im E/D/E und die Vorstellung der Möglichkeiten der Kundenbindung durch geeignete Versorgungssysteme. Darüber hinaus wurde das neue Ausgabesystem ETT BASIC für das Handwerk im Markt positioniert, ein neues Coaching (Shop/Prozesse) für den Außendienst eingeführt sowie weitere Teilnehmer auf Industrie- und Handelsseite für das EDI Clearing Center gewonnen. Weiterhin konnte eine deutliche Beschleunigung bei der Lösungsentwicklung und -umsetzung einzelner Mitgliedsanforderungen erreicht werden.

Für 2023 werden wir die engmaschige Kommunikation mit allen Anschlusshäusern fortführen, um die jeweiligen Herausforderungen zu identifizieren, zu konkretisieren und zu bewerten sowie Lösungsansätze, zur bestmöglichen Entlastung der Mitglieder durch das E/D/E, abzuleiten und umzusetzen. Die daraus gewonnenen Informationen werden wir zusammenführen, um weiterhin eine passgenaue und marktgerechte Leistungsgestaltung zu realisieren. Ziel ist und bleibt es, unsere Mitglieder in ihrer Marktposition zu stärken und Größennachteile beispielsweise gegenüber den Direktanbietern auszugleichen.



## Im Mittelpunkt die Ware

Eine breite Expertise in allen Warengruppen des Produktionsverbindungshandels zeichnet das Lieferanten- und Warengruppenmanagement des E/D/E aus. Im Zusammenspiel mit anderen Leistungsbereichen sorgen unsere Sortimentsspezialisten dafür, dass die Produkte ihre Zielgruppen im Markt erreichen – zum Vorteil unserer Mitglieder und Vertragslieferanten.

## Entwicklung der Sortimente: Herausragende Leistungen in einem dynamischen Markt

- Im Bau verzeichnete das E/D/E eine hohe Auftragslage bei seinen Mitgliedern. Investitionen in Energieeffizienzmaßnahmen werden wichtiger.
- Das Industriegeschäft entwickelte sich stabil. Bei energieintensiven Industriekunden ist das Geschäft mit Unsicherheiten behaftet.
- Der Einzelhandel startete positiv in das Geschäftsjahr und wies im ersten Halbjahr 2022 deutliche Handelsvolumensteigerungen auf. Ab Sommer führte die zurückhaltende Investitionsbereitschaft privater Konsumenten in diesem Bereich zu einer rückläufigen Umsatzentwicklung.

### Gemeinsam wachsen

Der starke Anstieg der Inflation unter dem Druck von Energie-, Lebensmittel- und Rohstoffpreisen traf 2022 auf eine Wirtschaft, die immer noch mit den ökonomischen Folgen der Pandemiekrise zu kämpfen hatte. Trotz schwieriger Rahmenbedingungen, Lieferengpässen, weiter steigenden Preisen und dem Krieg in der Ukraine stieg die Wirtschaftsleistung in Deutschland. Getragen wurde das Wachstum im Zeitraum Juli bis September vor allem von privaten Konsumausgaben, beispielsweise für Reisen. Unternehmen investierten deutlich mehr in Ausrüstung und Maschinen.

Die größten Zuwächse im Handelsvolumen sind im Bereich Stahl (+21,7 Prozent) und in den baunahen Sortimenten (+7,3 Prozent) zu verzeichnen. In Summe wurden hier jeweils rund 1,8 Milliarden Euro Handelsvolumen erreicht. Das Handelsvolumen in Deutschland und in Europa entwickelte sich annähernd mit der gleichen Rate von rund 4 Prozent. Im Auslandsgeschäft haben wir rund 2 Milliarden Euro erzielt und damit 20 Prozent des gesamten Handelsvolumens.

Im E/D/E haben wir auch im Jahr 2022 einen besonderen Fokus auf eine bestmögliche Warenverfügbarkeit gelegt und unsere Position als verlässlicher Lieferpartner gestärkt. Dank der hoch professionell aufgestellten Logistik im eLC hatten unsere Mitglieder schnellen Zugriff auf unsere Bestände. Der Lagerumsatz des eLC entwickelte sich in vielen Sortimentsbereichen besser als das Volumen in der Zentralregulierung. Insgesamt verzeichnete das E/D/E einen Lagerumsatz von rund 356 Millionen Euro und erzielte damit zum wiederholten Mal einen neuen Bestwert.

Im Bereich Versorgungsnetzwerke/Industrieservice haben im Berichtsjahr 160 Mitglieder von unserem Full-Service-Angebot profitiert. 25 Großunternehmen konnten unsere Mitglieder als neue Kunden gewinnen. Mit unserem MRO-Consulting können wir die stetig wachsenden Anforderungen zu Versorgungskonzepten (bestehend aus Sortiment und Systemkonzepten zur Prozessoptimierung) über die gesamte Wertschöpfungskette gut bedienen. Damit bieten wir Unternehmen einen Mehrwert, der unseren Mitgliedern einen

klaren Wettbewerbsvorteil verschafft. Nachgefragt wurden vor allem Beratungsleistungen zu den Themen Supply-Chain-Management, Sortimentsbereitstellung, Prozessoptimierung durch Systeme und Prozessberatungskonzepte. Immer häufiger ist eine Nachhaltigkeitszertifizierung Voraussetzung für eine erfolgreiche Teilnahme am Ausschreibungsgeschäft. Mit unserem ECO-Consulting haben wir unsere Mitglieder vermehrt bei dieser Zertifizierung unterstützt.

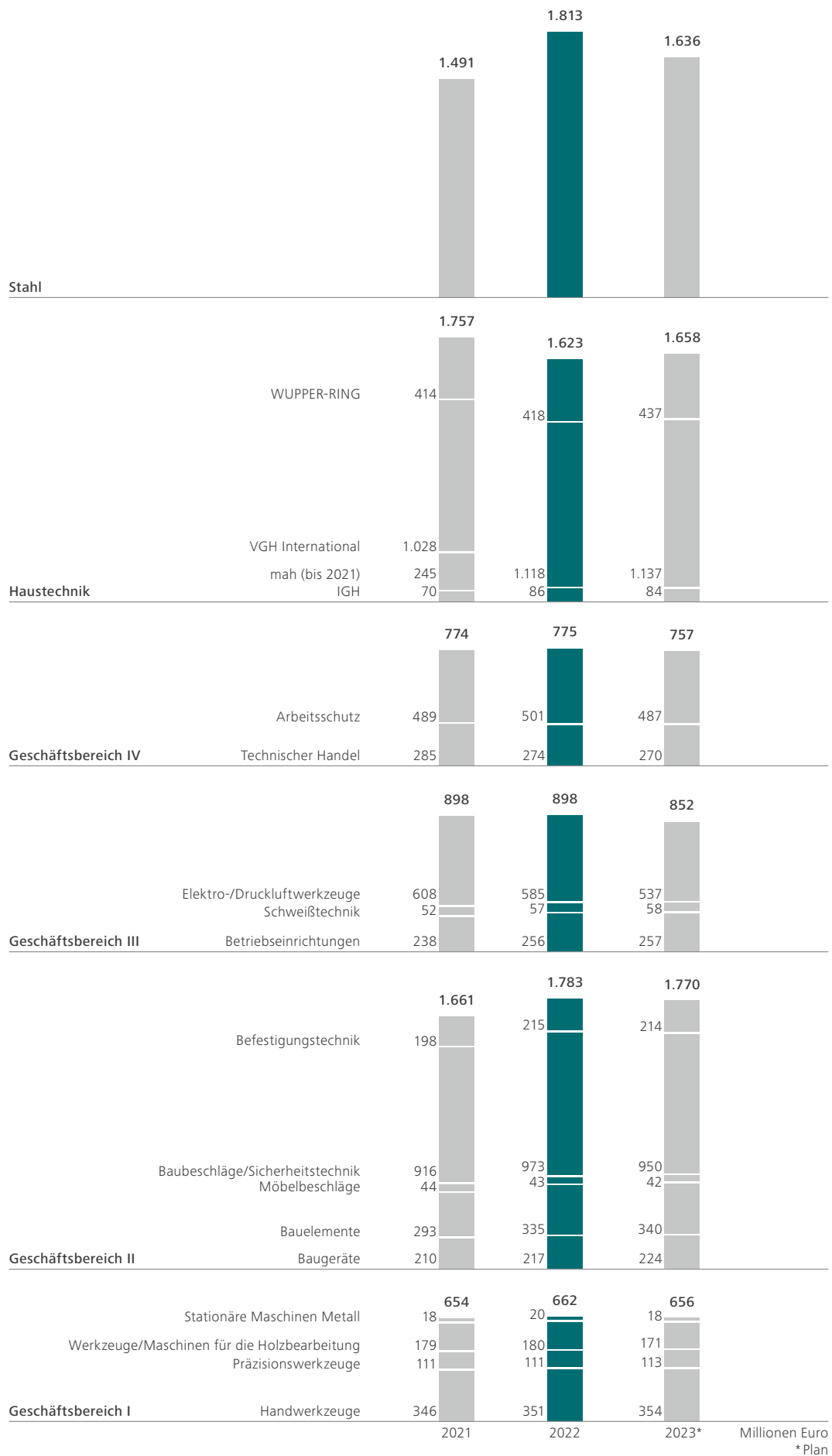
### Konjunkturklima in Bau und Industrie kühlt ab

Im Bau sowie im baunahen Gewerbe blieb die Nachfrage bei den E/D/E Mitgliedern insbesondere im ersten Halbjahr stark und lag jeweils über dem Marktniveau. Die dynamischste Entwicklung verzeichnete der Bereich Bauelemente. Wachstumsimpulse gingen hier vornehmlich von energetischen Baumaßnahmen und vom Bauen im Bestand aus. Die positive Entwicklung im Bereich Befestigungstechnik war geprägt durch Preissteigerungen in Verbindung mit einer hohen Nachfrage aufgrund von Hamsterkäufen infolge des Ukraine-Kriegs. Im Warenbereich Baubeschläge wurde die Entwicklung durch einen hohen Auftragsbestand beim Handwerk begünstigt.

Der Bereich Werkzeuge entwickelte sich positiv: Bei den Handwerkzeugen verzeichneten wir ein Handelsvolumen leicht über Vorjahr, wobei sich das Lagergeschäft überproportional entwickelte. Die stabile Nachfrage aus dem Handwerk kompensierte den stagnierenden Onlinehandel infolge verringerter Nachfrage bei privaten Nutzern. In den industrienahen Bereichen zeigte das Segment Schweißtechnik das stärkste Wachstum und konnte von einer stabilen Nachfrage bei gleichzeitig steigenden Preisen profitieren. Im Bereich Betriebseinrichtungen wirkten sich die Preissteigerungen und eine hohe Nachfrage vor allem aus dem Handwerker-geschäft ebenfalls positiv auf die Geschäftsentwicklung aus.

Das Industriegeschäft entwickelte sich 2022 stabil. Der Gesamtmarkt für Arbeitsschutz und Technischen Handel verzeichnete eine gegenüber dem Jahr 2021 vergleichbare Nachfrage bei steigenden Preisen und in der Folge ein deutliches Wachstum der Handelsvolumina. Die Mitglieder und Lieferanten innerhalb des Verbunds partizipierten an dieser Entwicklung, jedoch drückten der Wegfall von Geschäften aus Pandemiebedarfsartikeln und ein Portfolioeffekt bei den Lieferantenverträgen auf die Entwicklung der Handelsvolumina. Mit unserem professionellen Lagerbestandsmanagement waren wir auch in diesem schwierigen Umfeld ein zuverlässiger Partner. Im Bereich Technischer Handel konnten wir im Jahr 2022 sogar einen Rekordlagerumsatz von mehr als 27 Millionen Euro generieren. Ausschlaggebend dafür waren eine erhöhte Bevorratung sowie der Preiseffekt.

Im Bereich Haustechnik haben Handel wie auch Handwerk ab dem vierten Quartal ihre Lagerbestände abgebaut. Für das Gesamtjahr 2022 verzeichnet der WUPPER-RING jedoch insgesamt stabile Wachstumsraten bei Umsatz und Absatz.



## Entwicklung Handelsvolumen nach Sortimenten



Dies ist vor allem auf ein starkes Heizungsgeschäft zurückzuführen, primär wegen der Änderungen im Klimaschutzgesetz sowie der neuen Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG). Die unsichere Erdgasversorgung infolge des Ukraine-Kriegs rückte den Fokus auf die Wärmeerzeugung mit regenerativen Energien. Auch der europäisch ausgerichtete Partner VGH International, der zum zweiten Mal mehr als eine Milliarde Euro mit dem E/D/E regulierte, sowie der Kooperationspartner IGH profitierten von diesen Entwicklungen. Ein Absatzrückgang war im Bereich Sanitär und Installation zu verzeichnen. Insbesondere die rückläufige Investitionsbereitschaft der Verbraucher in einem gesamtwirtschaftlich angespannten Umfeld sowie der Fachkräftemangel der Betriebe hemmten die Entwicklung. Dabei liegt das Handelsvolumen – angesichts deutlich gestiegener Preise – über dem Vorjahresniveau. Im Zuge der veränderten Absatzentwicklung verlagerte sich der Umsatz des E/D/E von der eLC Lagerhaltung in den Bereich Zentralregulierung. Es gilt, die Marktentwicklung aktiv aufzunehmen und das Potenzial besonders im Heizungsbau in den kommenden Jahren wahrzunehmen.

Der Bereich Stahl erzielte zweistellige Handelsvolumenzuwächse. Besonders überzeugte die Leistungsgruppe Steel-Power in der ESH. Gemeinsam konnten hier Bestellmengen gebündelt und Einkaufsvorteile für alle Mitglieder erzielt werden. Innerhalb des E/D/E Stahlgeschäfts entwickelte sich der Bereich Bleche überdurchschnittlich gut. Die Kompetenzen bei Edelstahl/Aluminium, Stabstahl, Rohren und Trägern wurden durch neue Lieferpartner erweitert. Durch die Bündelung von Kräften und Mengen profitieren unsere Mitglieder von höheren Rückvergütungsquoten und von Preisvorteilen im Tagesgeschäft. Mit der Ausweitung der Gesprächskreise und gemeinsamen Aktivitäten forcieren wir die Bündelung von Volumina. Unsere neue Leistungsgruppe SteelFocus wird hier 2023 auch ihren Beitrag leisten.

### Der Blick nach vorne

Der Markt dürfte sich 2023 rückläufig entwickeln. Die deutlich zurückgehende Entwicklung im Bereich EFM-Neubau deutet auf eine Stagnation im Bausektor hin. Auch die gestiegenen Bauzinsen dürften sich negativ auf den Wohnungsbau auswirken. Die Inflation erhöht das Risiko, dass Aufträge verschoben oder storniert werden. Auch der Auftragseingang im Bauhauptgewerbe wird voraussichtlich schrumpfen. Weiterhin positive Wachstumsimpulse erwarten wir aus dem Renovierungsgeschäft sowie durch energetische Baumaßnahmen und beim Bauen im Bestand. Hier geben die Veränderungen in der Klimapolitik und den Förderrichtlinien Auftrieb. Deutliche Absatzrückgänge erwarten wir jedoch in den Bereichen Sanitär und Installation, speziell bei Herstellern von Badmöbeln und Accessoires. Das Handels- und Umsatzvolumen im Bereich Arbeitsschutz und Technischer Handel dürfte ebenfalls sinken. Der Ausblick auf die Industriekonjunktur bleibt verhalten. In den kommenden Monaten könnten langsam schwindende Materialengpässe die Entwicklung stützen. Dennoch ist von einer rückläufigen Auftragslage vor allem im Automobilsektor und Maschinenbau auszugehen. Insbesondere die energieintensiven Industrien stehen weiter unter einem Kostendruck, der sich jedoch positiv auf die Nachfrage nach unseren Serviceleistungen auswirken kann.

Wir rechnen damit, dass die Branche neben dem Fachkräftemangel vor allem auch das Thema Warenverfügbarkeit weiter beschäftigt. Die daraus resultierenden Preissteigerungen für Material und Transport dürften die Marktstimmung eintrüben. Unser eLC Lagerkonzept und die Vollsortimentsabwicklung werden wir daher vorantreiben und ausbauen, um unseren Mitgliedern eine gute Warenverfügbarkeit zu gewährleisten und qualifizierte Produkt- und Preisdaten zur Verfügung zu stellen. Auch die bestehenden Dachmarken werden wir 2023 weiter stärken.

Unseren Kundenstamm und das Lieferantenportfolio bei der Haustechnik wollen wir deutlich ausweiten und damit einhergehend unsere Marktbedeutung in Europa steigern. Aufgrund der Marktentwicklung planen wir im Bereich Wärmeerzeugung das Wärmepumpengeschäft auszubauen und unseren Mitgliedern eine Schulungsoffensive zum Thema „regenerative Energien“ anzubieten.

Mitglieder und Lieferpartner der ESH schätzen die Absatzentwicklung im Bereich Stahl 2023 als rückläufig ein. Hinzu kommt ein niedriger Stahlpreis auf Basis des Jahres 2019. Die Preiserhöhung von Energie und Gas ist hier noch einzupreisen. Herstellerseitig ist von Produktionskürzungen zur Stabilisierung der Werkspreise auszugehen. In diesem schwierigen Umfeld gewinnt der Bereich „green Steel“ stetig an Bedeutung im internationalen Markt und somit auch für uns im Verbund.

Unsere Aktivitäten im Bereich Versorgungsnetzwerke/Industrieservice bauen wir 2023 europaweit weiter aus. In der MRO-Vollversorgung wollen wir weiterwachsen. Die Wettbewerbsfähigkeit von E/D/E Mitgliedern steigern wir durch (Full-Service-)Consulting-Projekte und individuelle Versorgungskonzepte für den Ausbau des Systemgeschäfts mit KMU und Großunternehmen.

### Nachhaltigen und digitalen Mehrwert schaffen

In einem herausfordernden Umfeld gewinnt das Thema Digitalisierung einmal mehr an Bedeutung. Wir werden uns auch in diesem Jahr auf die Digitalisierung sämtlicher Geschäfts- und Aktivitätsbereiche fokussieren. Der Ausbau des E-Commerce und die Steigerung der Reichweite der digitalen Vertriebswege treiben wir weiter voran. Darüber hinaus sind wir unseren Mitgliedern weiterhin ein verlässlicher Partner bei der Digitalisierung ganzer Geschäftsmodelle und -prozesse, wie etwa bei der Etablierung von BIM. Ein weiteres Schwerpunktthema, das uns langfristig begleiten wird, ist Nachhaltigkeit. Die Anforderungen aus diesem Bereich werden zunehmend wachsen. Im E/D/E werden wir unseren Mitgliedern als starker Partner zur Seite stehen und sie informieren und beraten.

## Das E/D/E in Europa

Dreißig Länder, ein Verbund – das ist EDE International. Die Zusammenarbeit zwischen Kooperationspartnern, Mitgliedern und Lieferanten entlang der gesamten Wertschöpfungskette schafft Synergien und hebt Potenziale.



## EDE International: Intensivierung unseres europaweiten E/D/E Netzwerks

Das Marktumfeld stellte den Verbund und seine Mitglieder im Jahr 2022 vor neue Herausforderungen. So stand auch die Entwicklung des internationalen Geschäfts unter dem Einfluss von Lieferkettenschwierigkeiten, des Ukraine-Kriegs und der daraus resultierenden Energiekrise. Fehlende Fachkräfte und die steigenden Inflationsraten beschäftigten die PVH-Branche. Trotz dieser schwierigen – und teils sehr unterschiedlichen – Marktbedingungen in Europa konnten wir gemeinsam mit unseren Kooperationspartnern, Mitgliedern und Lieferanten das Handelsvolumen im Jahr 2022 um 4 Prozent auf rund 2 Milliarden Euro ausbauen. Die positive Geschäftsentwicklung war unter anderem geprägt durch die Aufnahme von mehr als 20 neuen Mitgliedern und Kooperationspartnern wie Bricks and Tools aus Belgien und das Wachstum des Partners VGH International. Im Bereich European Supplier Management konnten wir das Handelsvolumen mit unseren Schwerpunktlieferanten ausbauen, mehr als 90 neue Lieferantenverträge abschließen oder bestehende auf neue Länder erweitern. Somit konnten wir unsere Aktivitäten auf 30 Länder (inklusive Deutschland) ausweiten.

Der qualitative Ausbau unseres Geschäfts mit bestehenden und neuen Kooperationspartnern, Mitgliedern und Lieferanten steht im Mittelpunkt unserer Arbeit. Wir möchten die Zusammenarbeit entlang der gesamten Wertschöpfungskette zwischen und mit ihnen intensivieren, um Synergien zu schaffen und Potenziale zu heben. Hierbei stehen wir unserem europäischen Netzwerk mit dem gesamten Leistungsportfolio der E/D/E Gruppe als verlässlicher und innovativer Verbund zur Seite. Insbesondere konnte im Jahr 2022 der strategische Ausbau auf Kooperationsebene mit weiteren Kooperationspartnern in Spanien – im Rahmen eines bestehenden Joint Ventures – und Belgien qualitativ ausgebaut werden. Die neue, länderübergreifende Kompetenzgruppe European Hardware Network (EHN) nahm im Januar 2022 ihre Arbeit auf. Klares Ziel dieser Plattform für Kommunikation, Lösungen und Leistungen ist es, die Synergien zwischen den innereuropäischen Verbänden zu erkennen und zu nutzen. Neben gemeinsamen Marketingaktivitäten organisiert die Kompetenzgruppe auch den effektiven und regelmäßigen Austausch mit Lieferanten und bietet diesen somit die Öffnung neuer Märkte und attraktive Möglichkeiten zum erfolgreichen Ausbau der Aktivitäten in Europa.

Die Anforderungen der Märkte und Händler im jeweiligen Land sind für uns wegweisend, wenn wir in Deutschland erfolgreiche Sortimente und Konzepte international ausrollen. Daher pflegen wir einen intensiven Dialog mit unseren internationalen Mitgliedsunternehmen, Kooperationspartnern und Lieferanten, um Sortimentsbereiche und Konzepte in den Zielländern zu gestalten. Dabei profitieren wir von unserem direkten Zugang zu den wichtigsten B2B-Märkten

Europas sowie unserer breiten Erfahrung mit den Warengruppen in unserem Heimatmarkt. Im Jahr 2022 konnten wir die unverzichtbare persönliche vertriebliche Betreuung unserer Mitglieder weiter intensivieren, so beispielsweise auf unserem Branchentreff total in Leipzig. Erstmals war der Bereich International mit 30 Mitgliedern aus 16 Ländern vertreten. Auch hybride Formate bleiben wichtig. Zur Verbesserung der internen und externen Kommunikation haben wir neue Wege eingeschlagen. Für die EDE International AG haben wir eine eigene Homepage etabliert und werden diese stetig ausbauen. Präsenzveranstaltungen wie etwa die Marktplätze vor Ort in den Ländern stärken den persönlichen Austausch und sind für 2023 bereits in Spanien, Frankreich, Polen und Tschechien/Slowakei fest geplant. Unser Ziel: eine direkte und enge Verbindung zwischen Verband, unseren internationalen Mitgliedern und Lieferanten. Durch den schnellen und effektiven Informationsaustausch zu relevanten Marktinformationen und -trends schaffen wir klare Wettbewerbsvorteile.

Neben den klassischen Marketing- und Vertriebsaktivitäten haben wir im Jahr 2022 die entscheidenden Weichen für die digitale Transformation gestellt. Bereits Anfang 2022 haben wir damit begonnen, unsere eigenen Ressourcen aufzubauen, um alle internationalen Katalog- und Datenprojekte zu übernehmen und für alle von uns betreuten Länder auszubauen. Für 2023 wird der logische Schritt in Richtung der digitalen Transformation aller Vertriebskanäle konsequent weiterentwickelt und länderspezifisch mit den Partnern und Mitgliedern vor Ort angepasst. Wir stärken unsere FORMAT Mitglieder und Kooperationspartner mit dem neuen Vertriebskonzept 3.0, um mit einem modernen und zukunftsicheren Vermarktungsmix erfolgreich im zunehmend digitalen Umfeld agieren zu können.

Die gesamtwirtschaftlichen und politischen Bedingungen bleiben unsicher und höchst unterschiedlich. Nichtsdestotrotz sind die Aussichten für die europäischen Märkte weiterhin optimistisch. Wir werden unsere internationalen Vermarktungskonzepte und Sortimente auch im Jahr 2023 kontinuierlich ausbauen. Im Bestandsgeschäft rechnen wir mit einer seitwärts gerichteten Geschäftsentwicklung. Diese gilt es zu sichern.

Im internationalen Kontext rücken Digitalisierung, Datenmanagement sowie Nachhaltigkeit immer weiter in den Vordergrund. Wir als europäischer Verband wollen die Vorreiterrolle in diesen Bereichen einnehmen und unseren Mitgliedern ein verlässlicher Berater und Partner sein, um die Wettbewerbs- und Zukunftsfähigkeit der Mitglieder und Kooperationspartner zu sichern und auszubauen.



## E/D/E Handelsmarken

Die E/D/E Handelsmarken sind ein wichtiges Element unseres Preis- und Sortimentsmanagements. Mitglieder profitieren von der Expertise des Verbunds bei Produkt-einkauf, Sortimentsgestaltung, Markenbildung und Vertrieb.

## Starke Marken, kluge Konzepte: Vertrieb im Wandel

Das E/D/E unterstützt den PVH mit marktstarken Vertriebskonzepten und Handelsmarken. Dank dieser Angebote können sich unsere Mitglieder im Wettbewerb abgrenzen und profitieren von unserer professionellen Expertise bei Produkteinkauf, Sortimentsgestaltung, Markenbildung und Vertrieb.

### Kundenbindung stärken, Umsatzpotenziale erschließen

Mit den E/D/E Handelsmarken können Mitglieder ihr Produktangebot auf sinnvolle und attraktive Weise ergänzen. Die etablierten Marken werden teilweise exklusiv über Vertriebsgruppen im E/D/E vermarktet und umfassen ein jeweils breites Produktportfolio in den verschiedenen Warengruppen. Wir optimieren unsere Handelsmarken konsequent mit Blick auf Sortiment, Marketing, digitale Präsenz und Vertrieb – immer in enger Abstimmung mit unseren Mitgliedern. Indem wir unsere Eigenmarken stärken, wirken wir außerdem den Herausforderungen bei der Warenverfügbarkeit weiter entgegen.

Die Handelsmarke FORMAT entwickelte sich im Jahr 2022 in den Bereichen Werkzeuge, Arbeitsschutz und Betriebseinrichtungen solide. Im Bereich Haustechnik bauen wir den Eigenmarkenanteil der Dachmarke FORMAT bei allen WUPPER-RING Händlern kontinuierlich weiter aus. Bei der Handelsmarke E-COLL für chemisch-technische Produkte stand die weitere Internationalisierung der E-COLL EFFICIENT LINE auf der Agenda. Dafür wurde im Jahr 2022 das Sortiment für Osteuropa und Spanien erweitert. Die Marke ist nun in über 29 Ländern etabliert. Das Umsatzvolumen von FORTIS Werkzeuge verdoppelte sich nahezu gegenüber dem Vorjahr. Den Auftritt der Marke FORTIS Arbeitsschutz im europäischen Raum haben wir besonders in Polen und Benelux ausweiten können. Die Markenfokussierung im Bereich Baugeräte gestaltet sich erfolgreich und bestärkt uns darin, sie im Jahr 2023 voranzutreiben. Während die Marke FORMAT in diesem Segment eingestellt wird, erweitern wir die Marke FORTIS um weitere Produktgruppen aus dem Bereich Baugeräte. Anfang 2022 ging die Website „fortis-tools.com“ online. Interessierte können sich nun ein umfassendes Bild der Handelsmarke verschaffen und Händler in ihrer Nähe finden. Zunächst ist die Website nur in deutscher Sprache verfügbar, weitere Sprachversionen folgen. Auch für die in den Vertriebskonzepten HANDWERKSTADT und UNION etablierte Handelsmarke FORUM finden sich seit November 2022 unter [www.forum-tools.com](http://www.forum-tools.com) Informationen zum umfangreichen Handelsmarken-Sortiment online.

### Chancen der Digitalisierung im Marketing nutzen

Das E/D/E hat mit umfassenden Aktivitäten die Weichen für die digitale Transformation im Marketing und Vertrieb gestellt. Das Marketingportal haben wir im Jahr 2022 allen Mitgliedern zugänglich gemacht, nachdem es 2021 bereits für die Mitglieder der Vertriebskonzepte PLUS1 und HANDWERKSTADT erfolgreich eingeführt und getestet wurde. Damit haben wir für alle Mitglieder die Möglichkeit geschaffen, schnell und unkompliziert individuelle Produktflyer on- und offline zu erstellen. Unser Publikationsbestellportal wurde nochmals optimiert, sodass die Bestellung einfacher und noch weniger fehleranfällig wurde. Hinzu kommen Vorteile wie beispielsweise die Möglichkeit, orts- und zeitunabhängig Bestellungen zu tätigen. Eigenständige Onlineauftritte inklusive einer breiten Produktinformation sind für alle E/D/E Handelsmarken etabliert.



□ Vertriebskonzepte

□ Handelsmarken

Der Digitalisierungstrend sowie die im Jahr 2022 erhöhten Publikationspreise infolge ansteigender Papierpreise und Produktionskosten führen zur schrittweisen Umstellung auf digitale Lösungen und Konzepte. Entsprechend verringert sich der Einsatz von Printmedien. Auch wenn gedruckte Kataloge im E/D/E Netzwerk weiterhin Relevanz behalten, bespielen wir immer stärker die digitalen Vertriebskanäle. Für unsere Handelsmarke FORMAT haben wir das Content-Marketing in den unterschiedlichen Social-Media-Formaten sowie Online-Portalen weiter gestärkt. Für den Einzelhandel werden wir ab Sommer 2023 erstmalig für die Händler des WERKMARKT Vertriebssystems die Werbebeilage in elektronischer Form erstellen. Dies bedeutet mehr Flexibilität für unsere Mitglieder, da Inhalte individuell mit standortbezogenen Sortiments- und Produktschwerpunkten gestaltet werden können. Indem wir die Beilage vermehrt über die sozialen Medien und Online-Portale verteilen, erweitern wir die Reichweite. Bereits seit Anfang 2022 wird die WERKMARKT Standardbeilage auf den Facebook-Accounts der Mitglieder und elektronisch als Blätterpublikation zur Verfügung gestellt.

### Gemeinsam stark im Markt dank ausgereifter Vertriebskonzepte

Sowohl E/D/E Mitglieder als auch Vertragslieferanten profitieren von den gemeinsamen Vertriebskonzepten im Verbund: Die Mitglieder steigern ihre Fachkompetenz, optimieren ihre Vermarktung und verbessern ihre Wettbewerbsfähigkeit, während Vertragslieferanten von passgenauen Leistungsbeziehungen profitieren. Alle Vertriebskonzepte orientieren sich an den Bedürfnissen der Kunden und umfassen Liefervereinbarungen, zielgruppengerechtes Marketing, Datenpflege, Schulungsmaßnahmen und die professionelle Gestaltung der Verkaufsflächen. Unsere Arbeit an den Konzepten unterscheidet sich je nach Fachkreis, Zielgruppe, Sortiment und regionalem Schwerpunkt. Langjährige Kooperationen und exklusive Handelsmarken bestehen etwa in den Vertriebsgruppen PREMIUM, UNION und FAVORIT.

Für die Vertriebskonzepte UNION Werkzeug, Elektrowerkzeug und Betriebseinrichtung sind im Jahr 2022 neue Kataloge erschienen. Für den Katalog UNION Werkzeug haben wir erstmalig eine zusätzliche Variante mit einem erweiterten Kapitel „Arbeitsschutz“ konzipiert und angeboten. Im Frühjahr 2023 fand eine Vollversammlung mit allen UNION Mitgliedern statt. Ein Vertriebsforum ist für Anfang Mai 2023 geplant.

Auch im Bereich Bau schaffen wir über die Fachkreise und Kompetenzgruppen Mehrwert.

- Ein Fokus im Fachkreis Baugeräte lag darauf, das Lagersortiment noch gezielter auf den Bau auszurichten. Um die Warenverfügbarkeit zu verbessern, arbeiten wir konsequent an vorausschauenden Lagerkonzepten und der Vollsortimentsabwicklung. Eine Vielzahl an E/D/E Partnern profitierte so von einer Top-Verfügbarkeit. Das Thema Warenverfügbarkeit ist zugleich ein wichtiger Aspekt bei der Gestaltung des neuen Baugeräte-Katalogs. Das modulare Katalogkonzept stärken wir im Jahr 2023 weiter. Zudem optimieren wir die Prozesse beim Bezug von Kleinstmengen über das Zentrallager.
- Mit SHK Tools ist ein Erfolg versprechendes Vertriebskonzept zur Erschließung neuer Wachstumsfelder für den SHK-Großhandel entstanden. Mitglieder profitieren unter anderem von einem Fachkatalog, maßgeschneiderten Schulungsmaßnahmen sowie umfassender Vertriebsunterstützung in Form einer Key-Account-Betreuung. Im Sinne einer One-Stop-Shopping-Strategie können Sanitär- und Heizungsinstallateure ihren Bedarf aus einer Hand über die vertrauten Kanäle ihres Fachhandels decken. Dabei sind nahezu 100 Prozent der über 7000 Artikel permanent im E/D/E Zentrallager eLC vorrätig und binnen 24 Stunden lieferbar.
- Im SHK-Großhandel unterstützt der digitale Badassistent BADDY seit dem Frühjahr 2022 bei der digitalen Badplanung und Angebotserstellung. Die Anwendung stellt einen wesentlichen Digitalisierungsbaustein des Geschäftsbereichs Haustechnik im E/D/E für die WUPPER-RING Mitglieder dar. Veredelte Stammdaten der Eigenmarke FORMAT sowie von rund 60 Markenlieferanten sind für die individuelle Beratung jederzeit auf mobilen Endgeräten (Android und iOS) verfügbar.

- Der Fachkreis PRO.ELEMENT hat 2022 in Kooperation mit der Fraunhofer-Allianz BAU den PRO.ELEMENT Award ins Leben gerufen. Gesucht werden Herstellerideen und Projekte, die zu effizienteren Prozessen und einer höheren Produktivität im Bauelement-Bereich führen. Die Jury ist fachkundig besetzt und besteht aus dem Beirat des Fachkreises PRO.ELEMENT und Thomas Kirmayr, Geschäftsführer Fraunhofer-Allianz BAU. Der neue Preis wird ab 2024 zweijährlich jeweils im Rahmen des E/D/E Forums Bauelemente verliehen.
- Mit einem 360-Grad-Blick den Anforderungen unterschiedlichster Zielgruppen sowie den permanent wechselnden Markttrends gerecht werden, das ist das Ziel des Fachkreises PRO.ELEMENT. Er verfügt über vier Kompetenzgruppen: das Objektgeschäft, Sonnenschutz + Fassade, ELEMENTARES Services und die Ausstellung ELEMENTARES. Der neue und in Kooperation mit der EBH AG gegründete Fachkreis ELEMENTec befasst sich mit weiteren zukunftsweisenden Handlungsfeldern: Er richtet sich an Händler mit hoher Kompetenz in den Bereichen Bauelemente und -beschläge und optimiert das Zusammenwachsen beider Marktfelder. Der Fachkreis wird einen neuen Leistungskreis mit spezifischen Inhalten abbilden. Zum Start sind zwei Kompetenzgruppen geplant: Tür-Engineering und Errichter Sicherheitstechnik.



- Mit unserem EBH Projekt SmartWorldPool möchten wir die unterschiedlichen Gewerke besser vernetzen und den Austausch von Wissen und Erfahrungen fördern. Kompetenzträger der EBH Mitglieder entwickeln in enger Zusammenarbeit mit Handwerk und Industrie die besten Lösungen für die Wachstumsbereiche Smart Home und Smart Building.

Der Bereich Arbeitsschutz und Technischer Handel profitiert ebenfalls von erfolgreichen und intensiven Kooperationen, Dialogformaten und -konzepten:

- Die FAVORIT Gruppe erzielte bei fast allen Hauptlieferanten ein deutliches Wachstum. Die Handelsmarke ForSec entwickelte sich stark gegenüber dem Vorjahr. Dies ist unter anderem auf den Ausbau der Marketingaktivitäten in den sozialen Medien und auf der Homepage der Marke zurückzuführen. 2023 findet die FAVORIT Lieferantenpartnertagung mit den Schwerpunktthemen Industrieservice und Nachhaltigkeit statt. Darüber hinaus wird sich die Marke ForSec auf der A+A präsentieren.
- Die PROTECTOR Gruppe (Arbeitsschutz) hat die Zusammenarbeit mit dem E/D/E Lager erfolgreich ausgebaut. Im Fokus stehen die A-Marken sowie die Handelsmarke FORTIS. Um die Händler der PROTECTOR Gruppe noch zielgerichteter zu unterstützen, wurde im Frühjahr 2022 ein Key Account Manager für die umfassende Betreuung der Handelspartner und für Schulungsmaßnahmen eingestellt.
- Im November 2022 begrüßten wir in Dortmund über 300 Teilnehmer zum Vertriebsforum Arbeitsschutz/Technischer Handel. Erstmals richteten wir ein gemeinsames Forum für die beiden Branchen aus. Den Besuchern bot sich so ein breit gefächertes Spektrum an Informationen und Innovationen. Das positive Feedback der Teilnehmer bestärkt uns darin, das Veranstaltungsformat zu einer zentralen Plattform weiterzuentwickeln.
- Im Rahmen des Marketingkonzepts „TECHNIK kommt an“ rückte der Fachkreis Technischer Handel im Jahr 2022 die Warenbereiche Schlauchtechnik, Dichtungstechnik und die Drucklufttechnik/Pneumatik in den Fokus und hat verschiedene Leistungsbroschüren entwickelt. Ziel ist es, Fachwissen zu vermitteln und die Be-



deutung sowie die technische Komplexität und Vielfalt der Bereiche herauszustellen. Die Broschüren flankieren die jeweiligen Marketingkampagnen. Im Bereich Schlauchtechnik wurde so ganzjährig vor allem das Thema mobile Trinkwasserversorgung in ausgewählten Publikationen (Auflage > 50 000) beworben.

- In den Vertriebskonzepten HANDWERKSTADT und PLUS 1 WERKZEUG entwickelten sich die Umsätze 2022 gegenüber dem Vorjahr stabil. Auf der digitalen Vollversammlung für die Vertriebsgruppe PLUS 1 im Frühjahr 2022 wurden viele Impulse für den Ausbau von Leistungspaketen für das digitale Marketing gesammelt. Für die handwerkernahen Vertriebskonzepte planen wir 2023 eine Großveranstaltung mit Handel und Industrie. Flankierend wird es gezielte Aktionen für die unterschiedlichen Anwendergruppen geben.

Das Miet-Geschäft und das Marktvolumen in den E/D/E nahen Branchen wächst weiter. Der Megatrend „Nutzen statt besitzen“ wird vom Handel immer mehr aufgenommen. Entsprechend verzeichnete MIETEplus im Jahr 2022 Fortschritte bei der Skalierung und der Erschließung weiterer Produktsegmente. Um das Wachstum von MIETEplus zu fördern, haben wir unser zuständiges Team personell verstärkt.

Der WUPPER-RING hat 2022 die bewährte Dachmarke FORMAT ausgebaut und ihre Sichtbarkeit weiter verbessert. Dass Qualität unsere oberste Devise ist, unterstreicht die diesjährige Auszeichnung unserer FORMAT Design 2.0 Duschabtrennungen mit dem Red Dot Award für smarte und innovative Produkte. Mit dem Marketingkonzept Bäder sehen.planen.kaufen. unterstützt der Geschäftsbereich Haustechnik unsere Mitglieder erfolgreich mit einer Vielzahl effizienter Marketingmaßnahmen.

In dem Bereich Versorgungsnetzwerke/Industrieservice haben wir erfolgreich das Vertriebskonzept ECO-Consulting gestartet. Das neue Leistungsfeld haben wir in Kooperation mit dem Deutschen Institut für Nachhaltigkeit und Ökonomie aufgebaut. Erste erfolgreiche Workshops zu Nachhaltigkeitsthemen und -zertifizierung für den Handel wurden bereits durchgeführt. Unsere Mitglieder können damit den wachsenden Anforderungen im Bereich Nachhaltigkeit aktiv begegnen, insbesondere bei der Teilnahme an Ausschreibungen. Wir erwarten für diese Beratungsleistungen eine steigende Nachfrage.



Die E/D/E eFabrik haben wir zur digitalen Erlebniswelt der MRO-Wertschöpfungskette umgebaut und bieten damit ein spezielles PVH-Weiterentwicklungsangebot. 37 Vertriebsworkshops und über 40 Kundentermine initiierten eine Reihe erfolgreicher MRO-Folgeprojekte. Die eFabrik ist dabei nur ein Beispiel für die umfassenden Aktivitäten, mit denen das E/D/E die Weichen für die digitale Transformation des PVH stellt.

## Digitale Services

Die Händler im E/D/E forcieren den digitalen Vertrieb. Damit wächst der Bedarf an digital organisierten Einkaufsprozessen. Neue Angebote für Datenmanagement und Marketing erweitern das Portfolio an digitalen Services. Das PVH FUTURE LAB hat die mitgliederorientierten Services ausgebaut und den Leistungsumfang seiner innovativen Produktlösungen gestärkt. Toolineo konnte seine Marktposition als „die erste Adresse für Handwerksbedarf“ nachhaltig festigen.

## Digitale Services: Den Wandel gestalten

Mit umfassenden Aktivitäten unterstützt das E/D/E die digitale Transformation des PVH – in Marketing und Vertrieb genauso wie im Datenmanagement und in der digitalen Kommunikation. Wir stellen fest: Die Digitalisierung ist auf der strategischen Ebene der meisten Marktteilnehmer angekommen. Wer frühzeitig in digitale Services investiert, bleibt zukunftsfähig.

### Digitaler Handel schafft Mehrwert und vernetzt

Die digitalen Einkaufskanäle entwickelten sich im Jahr 2022 unterschiedlich. Während sich die Kunden im B2C-Geschäft wieder stärker dem stationären Handel zuwandten, beschafften Unternehmen vermehrt online. Nicht zuletzt wirkte hier auch der Fachkräftemangel beschleunigend. In Summe stand der digitale Handel unter dem Eindruck der unsicheren gesamtwirtschaftlichen Lage, die geprägt war vom Ukraine-Krieg und der daraus resultierenden Energiekrise sowie den hohen Inflationsraten. Das E/D/E verzeichnete eine positive Entwicklung: Das über die Multishops gehandelte Volumen wuchs mit nahezu 20 Prozent gegenüber dem Vorjahr – und somit erneut stärker als die Marktentwicklung vergleichbarer B2B-Kanäle.

### Multishop

Einfach flexibel ■■■■



Der E/D/E Multishop ist die etablierte Versorgungsplattform für digitale Vertriebskanäle vom Händler zur Industrie und zum Handwerk. Mit ihm kann der Fachhandel den digitalen Vertrieb professionalisieren und mit Mehrkanalstrategien und effizienten Bestellprozessen seine Kunden an sich binden. Die 229 Multishop-Betreiber profitierten von rund 500 durchgeführten Prozessoptimierungen und Funktionserweiterungen. In den verschiedenen Vertriebskanälen des Multishops zeigten sich unterschiedliche Entwicklungen gegenüber dem Vorjahr. Während der Handel über die Webshops (+10 Prozent) eher moderat stieg, wuchsen die Umsätze der Multishops über eine Vernetzung des Fachhandels mit seinen Kunden überproportional. Dabei stieg die Bedeutung von Beschaffungsplattformen wie Ariba und Coupa (+80 Prozent). Unterstützt durch die aktive Bewerbung der Händler im Verbund nutzten Kunden verstärkt den E-Procurement-Kanal (+30 Prozent) der Multishops. Auch die Nachfrage über die Direktverbindung OCI (+20 Prozent) aus den Beschaffungssystemen der Industrie im Multishop nahm zu.

Der E/D/E Multishop lebt vom aktiven Austausch mit den Betreibern. Im September fand daher eine zweitägige Präsenzschiulung statt, auf der sich 40 Shop-Manager und Vertriebsexperten mit den neuesten Features und Optimierungen wie OCI- und Ariba-Schnittstellen vertraut machten. Das E/D/E Team eCommerce Services stellte den Anwesenden digitale Tutorials und Webcasts zur Verfügung. Das E/D/E wird weiterhin in digitale Vertriebskanäle investieren und die Lösungen markt- und anwendungsgerecht weiterentwickeln.



Der kontinuierliche Erfolgskurs von Toolineo hielt 2022 an. Händler und Lieferanten erkennen die Chancen und das Umsatzpotenzial des Marktplatzes und haben die Zusammenarbeit daher deutlich intensiviert. Insgesamt konnten wir zehn neue Händler für Toolineo gewinnen. Der generierte Bestellwert (+10 Prozent) liegt seit jeher über dem Wert des Vorjahres, wobei der Anteil des B2B-Geschäfts im Jahr 2022 deutlich anstieg. Damit entwickelte sich Toolineo besser als andere Marktteilnehmer, die lediglich das Privatkundengeschäft fokussieren. Diese mussten 2022 infolge schwieriger Marktbedingungen Umsatz einbüßen. Die Veränderung des Kundenverhaltens zeigt sich auch darin, dass Toolineo mehr und mehr Stammkunden gewinnt. Wir erwarten, dass sich dieser positive Trend im Jahr 2023 weiter beschleunigen wird. Zusammen mit den etablierten Partnern – Lieferanten, loadbee, der Einbindung der „where to buy“-Funktion sowie mittlerweile mehr als 50 Händlern – haben wir die Attraktivität und Angebotsdichte von Toolineo weiter gesteigert. Kunden können mehr als 750 000 Artikel zu marktfähigen Preisen und Lieferzeiten kaufen. Dies entspricht einem Wachstum von rund 200 000 Artikeln allein in 2022.

Seit 2022 bieten wir einen neuen Onlineshop an, der auf die Bedürfnisse des Haustechnik-Großhandels ausgelegt ist. Die Anforderungen an einen Shop in dieser Branche unterscheiden sich insbesondere im Hinblick auf die große Artikelmenge. Unseren Haustechnik-Mitgliedern steht nun ein Shopsystem zur Verfügung, das auf rund zwei Millionen Artikel zugreift. Die optionale zentrale Datenversorgung entlastet Mitglieder von der initialen Systembefüllung, indem sie Produktdaten der eDC Haustechnik-Daten und des E/D/E hinterlegt. Ende 2022 hatten bereits zehn Mitglieder aus dem GB Haustechnik die Verträge gezeichnet.



### Datenmanagement als Schlüssel zum Geschäftserfolg

Das Interesse der E/D/E Mitglieder an digitalen Dienstleistungen ist weiterhin groß. Dies gilt für umfassende und kanalübergreifend nutzbare Stamm- und Produktdaten ebenso wie für die effektive digitale Vernetzung der PVH-Unternehmen im digitalen Ökosystem: ERP-Systeme speziell für den PVH sind sowohl mit der Kundenseite in Handwerk und Industrie vernetzt als auch mit dem E/D/E und mit relevanten Lieferanten.

Das E/D/E nutzt innovative Technologien, um das Datenmanagement entlang der gesamten Prozesskette auf ein neues Level zu heben. Mit dem neuen E/D/E Datenportal als „Data as a Service“-Angebot verfügt der PVH in Zukunft über einen cloudbasierten, einfachen und intuitiven Zugang zu allen relevanten Daten, die mit Künstlicher Intelligenz (KI) verarbeitet und in einheitlich hoher Qualität nach den eDC Klassifikationsstandards aufbereitet werden.

Das E/D/E Datenportal wird im Rahmen einer strategischen Partnerschaft mit Microsoft entwickelt und im zweiten Quartal 2023 in einer ersten Version allen Mitgliedern bereitgestellt. Es ermöglicht Händlern zunächst einen zentralen, leicht zugänglichen Zugriff auf die E/D/E Stammdaten, komfortable Filterfunktionen sowie das Zusammenstellen, Speichern und Exportieren eigener Sortimente – festgelegt nach eigenen Priorisierungsregeln und somit frei von Artikeldubletten. Weiterhin wird es bereits zum Start die Möglichkeit zur Generierung von Delta-Datensätzen geben, was manuelle Nachbearbeitungen auf Händlerseite weiter reduziert und somit zu signifikanten Aufwandserleichterungen im Datenmanagement führt und die Marktsichtbarkeit mit schnelleren Datenupdates erhöht. Nicht zuletzt werden Datendownloads aus dem Portal gegenüber der heutigen Extranet Lösung wesentlich schneller bereitstehen.

Unser Ziel lautet: „Plug & Play“ – Händler sollen die Daten ohne umfangreiche weitere Veredelungen für die unterschiedlichen Vertriebskanäle, Anwendungen und Zielgruppen nutzen können. Hierfür setzen wir auf unsere Datenpflege gemäß eDC Leistungsversprechen. Mit eDC haben wir eine PVH-spezifische Klassifikation entwickelt – mit einheitlicher Struktur und über 10 000 Klassen für alle Sortimentsbereiche des E/D/E. Daten sind dabei direkt und lieferantenübergreifend nutzbar. Auf dem vierten digitalen eDC Anwendertreffen Ende Oktober 2022 informierten sich über 50 Teilnehmer aus dem gesamten Bundesgebiet über die jüngsten Optimierungen des eDC, den Fortschritt im eDC Beschlag und die Mehrwerte für den PVH. Im Bereich Baubeschlag ist eDC die im Markt erprobte und bewährte Branchenlösung. Der Datenbestand des eDC ist auch 2022 kontinuierlich gewachsen auf derzeit 61 Lieferanten und 480 000 Artikel.

Zudem unterstützt es den offenen Datentransfer-Standard ETIM. Das E/D/E bringt im Bereich Beschlag bei ETIM sowohl sein Know-how als auch umfangreiche Elemente der eDC Klassifikation ein. Ziel ist es, auf diese Weise die Datenqualität in der gesamten Branche zu steigern.

Auch das Einpflegen der Produktdaten über das neue E/D/E Lieferantendatenportal wurde deutlich optimiert. Von Lieferanten bereitgestellte Daten werden unmittelbar nach dem Upload im Portal ausgewertet, strukturiert und weiterverarbeitet. Um die hohe Anzahl an Lieferanten und Produktdaten zuverlässig zu beherrschen, setzen wir auf eine spezielle KI. Sie prüft die Verwertbarkeit der Daten und ordnet sie gemäß der eDC Klassifikation zu. Außerdem bekommen Lieferanten zukünftig auf Basis der neuen E/D/E Datenqualitätsrichtlinie zurückgespielt, welche Qualitätslevel sie mit ihren Daten erreichen und für welche Vertriebskanäle sich diese eignen – auch im Vergleich zu ihren zentralen Mitbewerbern. Durch das Self-Service-Portal werden Lieferanten also schnell auf Aktualisierungs- und Pflegebedarf aufmerksam gemacht.



### Cloudbasierte Lösungen mit hoher Akzeptanz

Die strategische Partnerschaft mit nextPIM haben wir im Jahr 2022 konsequent ausgebaut. Mit dem cloudbasierten PIM-System können Händler ihr Produktdatenmanagement effizient optimieren. Das System unterstützt vom ersten Tag der Einführung an beim komplexen Thema Datenmanagement und erfordert nur einen geringen Schulungsaufwand. Besonders einfach ist der Zugriff auf die E/D/E Sortimente über die neu geschaffene Funktion „Sortimentsabo“: Mit nur drei Klicks können komplette E/D/E Lagersortimente und Katalogdaten mit allen verkaufsrelevanten Informationen übernommen werden und stehen für die Nutzung in nextPIM bereit. Schnittstellen zu Shopsystemen wie dem Multishop vereinfachen die Nutzung von E/D/E Daten mehr denn je. Bereits über 25 E/D/E Händler profitieren von der Partnerschaft, in deren Rahmen auch 2023 weitere Integrationen entwickelt werden, wie zum Beispiel eine Abo-Funktion für eDC Daten.



Bereits seit einigen Jahren bieten wir in Kooperation mit der GWS-Unternehmensgruppe das Cloud-ERP-System ERPcloud360 an. Für eine feste monatliche Gebühr erhalten unsere Mitglieder ein standardisiertes Komplettpaket, mit dem sie alle relevanten Geschäftsprozesse wie Einkauf, Lagerverwaltung, Produktion, Servicegeschäft, Vertrieb und Personalwesen steuern und verschlanken können. Ergänzt werden diese Funktionen durch eine verifizierte Integration in die E/D/E Prozesse. Kalkulierbare Kosten, hohe Serviceverfügbarkeit, flexible Konfigurationsmöglichkeiten und höchste IT-Sicherheitsstandards – die Argumente für ein ERP-System aus der Cloud liegen auf der Hand. 2022 haben wir das System um PVH-spezifische Funktionen erweitert. Dementsprechend gut kommt das Angebot bei unseren Mitgliedern an: Die Anzahl der Unternehmen, die auf ERPcloud360 setzen, hat sich 2022 mehr als verdoppelt. Um neuen Nutzern den Umstieg in die Cloud so einfach wie möglich zu gestalten, begleiten wir die Einführung von ERPcloud360 eng und bieten eine tiefgehende Schulung der Anwender an. Basierend auf den Erfahrungen der Mitglieder bauen wir ERPcloud360 zusammen mit der GWS stetig aus, verbessern die Leistungsfähigkeit und steigern so die Produktivität des Systems. So werden wir etwa die Datenimporte weiter vereinfachen. Für 2023 erwarten wir weiteres Wachstum in der ERPcloud360.

## PVH FUTURE LAB

Managing innovations.

### Trends und Technologien gestalten

Mit dem PVH FUTURE LAB (PFL) verleihen wir der digitalen Transformation im PVH bereits seit 2018 einen weiteren Schub. Als Innovationslabor ist es mittlerweile das etablierte Digitalunternehmen für den PVH. Die Mission: Händlern auf einfache Weise Zukunftstechnologien rund um Digitalisierung und Künstliche Intelligenz (KI) zugänglich machen.

Der flixxstore steht im Zentrum des zukunftsorientierten Produktangebots. Die vielfältigen Lösungen der Plattform helfen den Händlern dabei, im Vertrieb und in der Prozessorganisation ihre Effizienz zu steigern. Infolge des Fachkräftemangels wurde beispielsweise das Recruiting-Produkt workflixx Catch Talents verstärkt nachgefragt. Das PFL hat 2022 drei neue Tools in das flixxstore-Portfolio aufgenommen: workflixx Eye Assist, workflixx Document Reader und sellflixx Sales Potentials. Die Assistenztechnik workflixx Eye Assist ermöglicht allen Nutzern, die Ansicht von Webseiteninhalten an die individuellen Lesebedürfnisse anzupassen, und verbessert so die digitale Barrierefreiheit. Mithilfe der künstlichen Intelligenz von workflixx Document Reader ist das Auslesen von Dokumenten textbasiert statt positionsbasiert möglich und spart so mindestens 80 Prozent des manuellen Aufwandes.

Das KI-Tool sellflixx Sales Potentials verbindet Daten zum Kaufverhalten bestehender Kunden mit Informationen aus externen Quellen und ermittelt zusätzlich nutzbares Verkaufspotenzial für alle Produktkategorien. Auch vergleichbare Unternehmen, die bisher nicht beim Händler kaufen, können gefunden werden – intelligente Neukundengewinnung auf einfache Art.

Immer mehr an Bedeutung gewinnt der Geschäftsbereich Rapid3D. 2022 verzeichneten die angeschlossenen Händler insgesamt ein Umsatzplus im industriellen 3D-Druck von über 70 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Entscheidend daran: Nicht nur die Anzahl der 3D-Druck-Bestellungen über die 3D-Druck-Plattformen der Händler ist gestiegen, sondern vor allem das Projektgeschäft. Unser Serviceangebot haben wir im Jahr 2022 weiterentwickelt. Mithilfe unseres neuen Beratungs- und Konstruktionservice können Händler die Anforderungen ihrer Kunden prüfen und bei Auftrag verarbeiten lassen. Zusätzlich erhalten Rapid3D-Lizenznehmer einmal im Monat interessante 3D-Druck-News zu neuen Verfahren, Materialien oder Funktionen auf der 3D-Druck-Plattform. Ergänzend haben wir das Schulungs- und Supportangebot rund um das Thema 3D-Druck ausgebaut.

Das PFL legt großen Wert darauf, die Händler einzubinden und sie an Entwicklungen teilhaben zu lassen. Als Community von Händlern für Händler treiben wir Veränderungen im PVH voran. Im Rahmen dieser Aktivitäten haben wir Anfang 2022 das Projekt „sellflixx C2E (Commerce2Every-one)“ ins Leben gerufen. Unser Ziel ist es, einen skalierbaren und updatefähigen Funktionskern (Blueprint) auf einer zukunftsweisenden Shoptechnologie zu etablieren. Der Proof of Concept wurde bereits erfolgreich umgesetzt und gemeinsam mit unseren ersten beiden Händlern arbeiten wir nun an der Umsetzung des Minimum Viable Products (MVP) in den Stufen 1.0 und 2.0.

Wir erwarten eine weitere Steigerung der Nachfrage nach unseren zukunftsfähigen Lösungen aus dem PFL Portfolio und entwickeln unsere Serviceleistungen zielstrebig weiter. Das PFL steht seinen Partnern als Ansprechpartner zur Verfügung und bietet den Anwendern aktiv Unterstützung bei Support und Schulungen.



## E/D/E Verpackungsmaschine

Die E/D/E Verpackungsmaschine verbessert die Leistungsfähigkeit unserer Logistik, misst die nötigen Paketgrößen ab und spart so Verpackungsmaterial, erhöht die Liefertreue und verhindert Transportschäden. Ein wichtiger Beitrag zur Zufriedenheit der Endkunden.

## Logistik: Hohe und verlässliche Warenverfügbarkeit

Im E/D/E zählt die schnelle und zuverlässige Belieferung unserer Mitglieder und ihrer Endkunden zu den Kernaufgaben. Dank unserer effizienten Logistikleistungen sorgen wir für eine hohe Warenverfügbarkeit und einen reibungslosen Versandprozess für den Produktionsverbindungshandel.

Dennoch haben uns die weltweit eingeschränkte Warenverfügbarkeit und die Lieferengpässe im Jahr 2022 weiterhin beschäftigt. Neben den verlängerten Lieferzeiten stiegen die Preise für Rohstoffe und Verpackungsmaterial massiv. Zudem verzeichneten wir signifikante Erhöhungen der Frachtraten und Transportwege. Da Lieferanten vermehrt zu Teillieferungen gezwungen waren, kam es zu einer höheren Frequenz in den Wareneingangsbereichen. Wir gehen davon aus, dass sich die Störungen in der Materialversorgung im gesamten Jahresverlauf 2023 fortsetzen werden. Die anhaltenden Krisenherde und mögliche Energieengpässe trüben den Ausblick weiter ein. Die Verfügbarkeit von Frachtraum im See- und Landverkehr wird sich jedoch im Verlauf des Jahres 2023 voraussichtlich verbessern.

Eine weitere zentrale Herausforderung war 2022 der anhaltende Fachkräftemangel. Zwar konnten wir unser Personal wieder flexibler einsetzen, nachdem die einschlägigen Corona-Maßnahmen aufgehoben worden waren. Trotzdem mussten die Mitarbeiter im eLC die Herausforderung meistern, das hohe Paketaufkommen mit knappen Ressourcen in der gewohnten Geschwindigkeit und Qualität abzuarbeiten. Dies führte zu Mehrbelastungen und Überstunden. Wichtig ist es nun, nachhaltige Lösungen und attraktive Angebote zu schaffen, um qualifizierten Nachwuchs zu finden. Sozialpolitische Neuerungen wie das Bürgergeld ab Januar 2023 könnten jedoch zu einer weiteren Verschärfung der Situation beitragen.

Allen Umständen zum Trotz sorgt das eLC für eine signifikante prozessuale und kostenseitige Entlastung der E/D/E Mitglieder und bleibt ein verlässlicher Partner. Der Lagerumsatz des eLC weist mit rund 280 Millionen Euro im Jahr 2022 einen neuen Bestwert auf. In der Spitze waren es über 10 000 verschickte Pakete pro Tag. Die Paketanzahl lag 2022 zwar leicht unter dem Vorjahreswert, jedoch über dem „Vor-Corona-Niveau“. Zu Spitzenzeiten wurden bis zu 90 Prozent der Pakete direkt an Endkunden versandt – das ist in dieser Form einzigartig im PVH. Darin enthalten sind die Pakete, die an Privathaushalte verschickt wurden (B2C). Wir gehen davon aus, dass der Paketversand im Auftrag unserer Mitglieder 2023 stabil bleibt.

Nachhaltiges Wirtschaften und der Gedanke an eine lebenswerte Zukunft sind für uns wesentliche Eckpfeiler unseres unternehmerischen Handelns. Unsere Verpackungsmaschine misst beispielsweise die benötigten Paketgrößen optimal ab. Bei über 715 000 Packstücken konnten wir 2022 somit vollständig auf Füllmaterial verzichten und das Kartenvolumen deutlich reduzieren. Das erleichtert das Handling und verringert Entsorgungsaufwände sowie die Anzahl benötigter Transporte. Zudem wird der CO<sub>2</sub>-Ausstoß reduziert. Einen weiteren wichtigen Schritt Richtung nachhaltiger Prozessgestaltung sind wir gemeinsam mit unserem Partner UPS gegangen. Seit dem 1. Juli 2022 versenden wir fast zwei Millionen Pakete pro Jahr mit UPS CO<sub>2</sub>-neutral. Jährlich kompensieren wir so rund 2800 Tonnen CO<sub>2</sub> mithilfe des UPS-Kompensationsprogramms, das durch Natural Capital Partners zertifiziert ist.



Die Erhöhung der Lagerbestände bei kritischen Artikeln und der Aufbau von Sicherheitsbeständen zählen weiterhin zu den zentralen Maßnahmen im E/D/E. Das Lager im Bereich Baubeschläge befindet sich im Sortimentsaufbau. Ende 2022 wurden Türbeschläge, elektrische Türöffner und Schiebetürbeschläge von drei neuen Lieferanten aufgenommen. Im Januar 2023 folgte das Vollsortiment eines weiteren Lieferanten. Insgesamt erhöhte sich so die Artikelanzahl allein in diesen Bereichen um mehr als 850 Artikel, die in gewohnt einfacher Abwicklung sowie bei transparenten Preisen und Nebenkosten im eLC geordert werden können. Auch das Lager Haustechnik, das eLC II, wurde 2022 strategisch weiterentwickelt. Aufgrund der Nachfrageverschiebungen vom Bereich Sanitär zu Heizung passen wir unsere Lagerkapazitäten an die Marktverhältnisse an. Darüber hinaus haben wir eine neue Versandsoftware eingeführt, um damit neue Frachtführer schnell und flexibel anzubinden. Ein weiterer wichtiger Schritt in Richtung Planungssicherheit unserer Mitglieder wird unsere neue und einheitliche „Track & Trace“-Plattform sein.



## ETRIS BANK

Nah am Kunden, kompetenter Ansprechpartner für den Mittelstand und mit einem umfassenden Leistungsangebot – das ist die ETRIS BANK. Unser Ziel: die unternehmerische Freiheit erhalten und fördern und damit die Zukunftsfähigkeit der Kunden langfristig sichern.





## Bankdienstleistungen: ETRIS BANK schafft Mehrwert und setzt Expansionskurs fort

Mit einem umfassenden Leistungsangebot begleitet die hundertprozentige E/D/E Tochter ETRIS BANK den Verbund als verlässlicher Partner und kompetenter Ansprechpartner in Sachen Finanzen und Ware. Die Nähe zum Kunden, herausragende Finanzkompetenz und jahrelange Branchenerfahrung im Produktionsverbindungs- und Großhandel schaffen einen einzigartigen Mehrwert. Das Ziel der ETRIS BANK: die unternehmerische Freiheit ihrer Kunden zu erhalten und zu fördern – und somit ihre Zukunftsfähigkeit langfristig zu sichern. Mit der Ernennung von Uwe Müller zum Vorsitzenden der Geschäftsführung zum 1. Oktober 2022 stärkt der Aufsichtsrat die strategische Ausrichtung und den eingeschlagenen Expansionskurs des Kreditinstituts. Das solide und zukunftsorientierte Geschäftsmodell der ETRIS BANK wurde zum wiederholten Mal von der renommierten Ratingagentur GBB-Rating mit der Bonitätsstufe „A+ stabil“ gewürdigt.

Auch im Jahr 2022 war der wirtschaftliche Rahmen herausfordernd und von Unsicherheiten geprägt. In der gesamten Branche führten Lieferkettenprobleme, Inflation, Zinswende und die Auswirkungen des Kriegs in der Ukraine zu großen Unsicherheiten. Die E/D/E Mitglieder trotzten diesem Umfeld und entwickelten sich stabil – und befinden sich größtenteils auf Wachstumskurs.

Im vergangenen Jahr konnte das Kreditinstitut sein Geschäftsvolumen vor allem in zwei strategischen Bereichen deutlich steigern und ihre ambitionierten Wachstumsziele für das Jahr 2022 sogar übererfüllen: Zentralregulierung für Verbundgruppen und Factoring. Mit dem systematischen und konsequenten Ausbau dieser Bereiche erhöht die Bank ihre Eigenständigkeit, trägt zur Zukunftsfähigkeit der gesamten E/D/E Gruppe bei und schafft Sicherheit im Verbund.

Factoring gehört neben klassischen Bankdienstleistungen zum Produktportfolio der ETRIS BANK. Mit dieser zeitgemäßen Dienstleistung stellt die Bank ihren Kunden ein wichtiges Instrument zur Wachstumsfinanzierung und Risikoabsicherung zur Verfügung. Das Wachstum des deutschen Factoring-Marktes setzte sich 2022 fort. Das im Geschäftsjahr

durch die ETRIS BANK abgewickelte Factoringvolumen betrug 499,7 Millionen Euro. Dieses Wachstum zeigt, dass Factoring für den Mittelstand erheblich an Attraktivität gewinnt, denn gerade vor dem Hintergrund der aktuellen Entwicklungen und kommenden Herausforderungen wie der andauernden Energiekrise erhöht sich die Nachfrage im Verbund.

Zudem entschieden sich weitere Verbundgruppen für die ETRIS BANK als Zentralregulierungspartner, sodass dieser Geschäftszweig weiter ausgebaut werden konnte. Das Geschäftsvolumen in der Zentralregulierung für dritte Verbundgruppen stieg auf 1,46 Milliarden Euro. Mit der Übernahme der Zentralregulierung für die Elektrogroßhandels-Kooperation MITEGRO haben wir in eine moderne und an die Bedürfnisse der MITEGRO angepasste technische Infrastruktur investiert, die die hohen Volumina und komplexen Prozesse verarbeitet und für die Skalierbarkeit des Geschäftsprozesses sorgt.

Seit Juni 2022 ist die ETRIS BANK Mitglied der FCI (Factors Chain International). Mit fast 400 Mitgliedsunternehmen in 90 Ländern ist FCI der einzige Weltverband im Bereich Factoring. Mit dieser Mitgliedschaft unterstreicht die ETRIS BANK ihre internationale Ausrichtung.

Allen anhaltenden Unsicherheiten im gesamtwirtschaftlichen Umfeld zum Trotz wird die ETRIS BANK ihre positive Entwicklung und den eingeschlagenen Expansionskurs 2023 fortsetzen. Mit ihrer Vollbanklizenz kann sie ihren Kunden auch weiterhin Mehrwerte gegenüber Nicht-Banken im Finanzierungssektor bieten. Die Nähe zu unseren Kunden lässt bedarfsorientierte Angebote zu, mit denen wir auch zukünftig partnerschaftlich an der Seite unserer Kunden stehen – getreu unserem Motto „Wir unternehmen mit“.



## E/D/E Partnernetzwerk

Dialog, Austausch und Weiterbildung sind zentrale Bausteine des Netzwerk-Gedankens: Das Teilen von Wissen und Erfahrungen ist elementar für den E/D/E Verbund, um auf aktuelle und künftige Anforderungen vorbereitet zu sein. Auf verschiedenen Veranstaltungen bringen wir E/D/E Mitglieder, Lieferanten sowie Markt- und Branchenteilnehmer zusammen.

## Netzwerk und Dialog: Enger Dialog, der verbindet

Die positiven Rückmeldungen zu unserem Branchentreff total zeigen deutlich: Die Teilnehmer schätzen die persönliche Begegnung. Das Veranstaltungsformat bot 2022 mit der Möglichkeit zur hybriden Gesprächsführung mehr Reichweite als zuvor. Auch mit unseren branchenspezifischen Abendveranstaltungen konnten wir den Austausch fördern. Zudem durften wir mehr internationale Gäste aus Handel und Industrie begrüßen als je zuvor und konnten so über die Grenzen unseres Heimatmarktes Deutschland hinaus Mehrwert schaffen. Die Lounge des Mitgliedermanagements diente als zentrale Anlaufstelle der Veranstaltung. Dies machte einmal mehr die wichtige Schnittstellenposition des Mitgliedermanagements im Verbund sichtbar. Auf diversen weiteren Veranstaltungen wie dem Forum Bauelemente oder dem Vertriebsforum Arbeitsschutz und Technischer Handel brachten wir die wesentlichen Markt- und Branchenteilnehmer zusammen und konnten den zukunftsweisenden und persönlichen Dialog im Verbund stärken.

ten sich zudem mit den Herausforderungen aus dem gesamtwirtschaftlichen Umfeld oder den gestiegenen Anforderungen hinsichtlich Zertifizierungen im Rahmen von Ausschreibungen. Auch 2023 werden alle Business NETZWERK Tagungen in Präsenz stattfinden. Verschiedene virtuelle Austauschformate runden unser Dialogangebot ab und ermöglichen kurzfristigen Austausch in volatilen Zeiten. Künftig sind weitere Sonderformate wie Think-Tanks zu aktuellen Marktentwicklungen geplant. Ganz nach dem Motto: Mit einem qualifizierten Erfahrungsaustausch sind die Händler im E/D/E besser aufgestellt.

Starke Verbund- und Netzwerkarbeit – auch in unserem Spitzenverband MITTELSTANDSVERBUND – ZGV e. V. lautet die Antwort auf die Herausforderungen unserer Zeit: Wettbewerbsfähigkeit sicherstellen, Digitalisierung umsetzen, Nachhaltigkeit schaffen und neue Geschäftsmodelle entwickeln. Dazu gab der MITTELSTANDSVERBUND eine Studie zur Zukunftsarbeit der Verbundgruppen in Auftrag. Den Auftakt zur anschließenden Workshopreihe, die die weitere



### Netzwerk für Innovationskraft

Mit unserem Business NETZWERK fördern wir gezielt den Austausch und die Diskussion zwischen den Mitgliedern und kreieren ein vertrauensvolles und persönliches Umfeld. Im Jahr 2022 konnten wir die Mitgliederanzahl in den Business NETZWERK Gruppen ausbauen und damit die Teilnehmerzahl insgesamt steigern. Insbesondere interessierten sich die Teilnehmer für Maßnahmen zum Thema „Mitarbeiterbindung – nicht nur monetär“. Die Gruppen beschäftig-

Umsetzung der Studienergebnisse in die Praxis begleiten soll, richtete das im MITTELSTANDSVERBUND engagierte E/D/E aus. Am 10. November 2022 lud das E/D/E nach Wuppertal ein. Themen dieses ersten Workshops waren das Innovationsmanagement und der Status quo bei der Digitalisierung in den kooperierenden Unternehmen. In dem Zusammenhang haben wir auch die Innovations- und Kontaktplattform für neue technologiegetriebene Geschäftsmodell-Optionen im PVH, das PVH FUTURE LAB, vorgestellt.



### Weiterbildung als Teil der Lösung gestalten

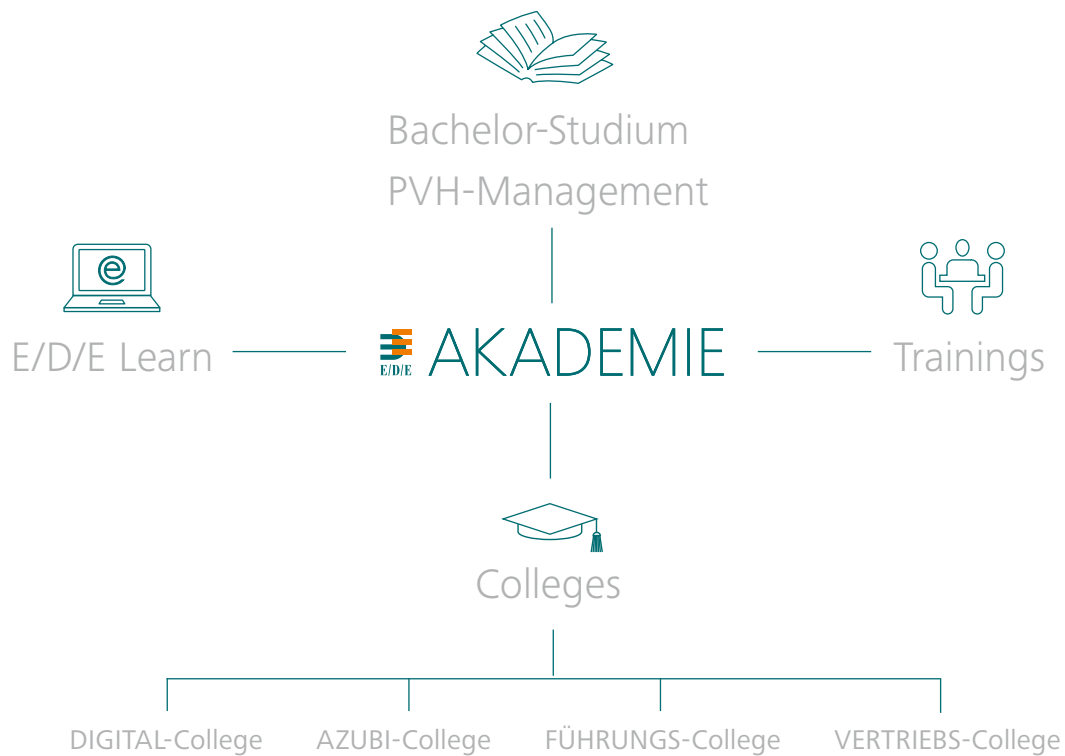
Im Verbund ist der Aus- und Weiterbildungsbedarf anhaltend hoch. Dies liegt nicht nur am vorherrschenden Fachkräftemangel, sondern auch an den Arbeitsweisen und -formaten, die sich seit Beginn der Corona-Pandemie deutlich verändert haben. Dies verstärkt auf allen Ebenen den Bedarf an zukunftsweisenden Weiterbildungsangeboten. Die E/D/E AKADEMIE nimmt die Bedarfe und Herausforderungen der Mitglieder auf und gestaltet ihr Leistungsportfolio passgenau. Bei der Weiterentwicklung unseres Angebots an Qualifizierungsmaßnahmen stehen wir im engen Austausch mit dem Mitgliedermanagement des E/D/E. Dank der fundierten Zusammenarbeit konnten wir 2022 das neue Training „E-Commerce-Prozesse als Vertriebsinstrument im Außendienst“ etablieren.



Im Jahr 2022 konnten wir unsere Präsenzelemente wieder vermehrt in den Vordergrund rücken. Immer mehr Maßnahmen mit angepassten Blended-Learning-Konzepten wurden in den Regelbetrieb überführt. Insgesamt haben wir über 100 Qualifizierungsmaßnahmen erfolgreich durchgeführt. Einzelne Maßnahmen haben wir erstmalig intern und extern angeboten und begrüßten in ausgewählten Trainings Teilnehmer aus dem Mitgliederkreis wie auch interne Mitarbeiter des E/D/E. Das Feedback zu diesem offenen Konzept ist durchweg positiv. Hervorgehoben wurden die interessanten und inspirierenden Einblicke über das eigene Unternehmen hinaus, die das Zusammenwachsen des Verbunds fördern. Indem wir uns als E/D/E AKADEMIE selbst inhaltlich mit den veränderten Arbeitsweisen und -formaten auseinandersetzen und die damit verbundenen Handlungskompetenzen direkt umsetzen, stärken wir das Bewusstsein und Wissen darüber nicht nur bei uns, sondern auch bei unseren Teilnehmern. Bei den gemeinsamen Austauschformaten von E/D/E AKADEMIE und Business NETZWERK ermöglichen wir den teilnehmenden Unternehmen in zahlreichen Veranstaltungen thematischen Input und Austausch aus der Praxis. Darüber hinaus unterstützen wir das Business NETZWERK durch unsere Kooperationen mit Experten und Impulsgebern auf einzelnen Veranstaltungen.



Es bleibt ein wesentlicher Teil des Beratungskonzepts der E/D/E AKADEMIE, die Qualifizierungsmaßnahmen und Austauschformate zu stärken und auszubauen. Bei der Weiterentwicklung unseres Leistungsportfolios gilt es, die Bedarfe des Marktes und der Mitglieder aufzunehmen. Im Fokus stehen daher künftig die Themen Veränderung der Arbeitsweisen und -formate, Mitarbeitergewinnung und -bindung sowie Führungskräfteentwicklung. Aber auch Nachhaltigkeit rückt als Thema in den Mittelpunkt. Daher unterstützen wir unsere Mitglieder bei der Umsetzung des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes (LkSG) oder ökologisch-nachhaltigen Fragestellungen.



Das Qualifizierungssystem der E/D/E AKADEMIE bietet verschiedene Möglichkeiten der Weiterentwicklung.



## Modernes Arbeitsumfeld

Mit einem flexibel gestalteten Arbeitsumfeld schaffen wir für unsere Mitarbeiter die Rahmenbedingungen für effizientes Arbeiten und steigern so Performance und Innovationskraft im Verbund.

## Personal: Neue Arbeitswelten schaffen

Beziehungsmanagement ist der Kern unseres Geschäftsmodells, und diese Beziehungen werden von unseren Mitarbeitern gelebt. Wir tun viel dafür, dass sie das E/D/E auch weiterhin als attraktiven Arbeitgeber schätzen. Die Flexibilisierung und Virtualisierung der Arbeitswelt verändern Organisationsformen, Abläufe und Regeln. Diese Entwicklungen erfordern eine zeitgemäße Führungs- und Unternehmenskultur, an der wir stetig arbeiten.

### Vielfalt und Veränderung leben

Diversität und soziale Verantwortung genießen im E/D/E seit jeher einen hohen Stellenwert. Wir schätzen die unsere Belegschaft kennzeichnende Vielfalt, die unserem großen Leistungsangebot und dem breit gefächerten Wissen im E/D/E entspricht. In der gesamten E/D/E Gruppe arbeiten Menschen aus über 26 Nationen. Mit den Programmen unserer Lernwelt fördern wir die interne Weiterentwicklung von Potenzialträgern und konnten neben der internen Besetzungsquote von Führungspositionen auch die Quote unserer weiblichen Experten und Führungskräfte leicht erhöhen. Außerdem konnten wir den inklusiven Gedanken weiterentwickeln und zielgerichtet Mitarbeiter mit Einschränkungen einstellen und erfolgreich integrieren. Seit vielen Jahren übererfüllen wir die vorgegebene Beschäftigungsquote und unterstützen gezielt die Reintegration auch von Mitarbeitern, die während der Beschäftigung Einschränkungen erfahren, in unsere Teams.



### Moderner und attraktiver Arbeitsplatz

Im Zuge von EVOLUTION hat der Geschäftsführungsbereich Personal die Einführung der neuen, marktorientierten Organisationsstruktur eng begleitet. Damit einhergehend haben wir viele HR-Prozesse und -Abläufe digitalisiert. Über unsere E/D/E AKADEMIE haben wir beispielsweise unsere „Lernwelt digital“ etabliert. Durch den vorausschauenden Ausbau des Bildungs- und Schulungsangebots konnten wir mehrere Positionen im IT- und Digital-Bereich des E/D/E intern besetzen. Lebenslanges Lernen gewinnt in den Zeiten der Digitalisierung mehr und mehr an Bedeutung. Die Art des Lernens wird immer stärker mit der Arbeitswelt verlinkt. Lernen dort, wo sich die Mitarbeiter befinden – das ist unsere „digitale Lernwelt“.

2022 haben wir unseren Transformationsprozess mit persönlichen Begegnungen in Meetings oder auf Veranstaltungen weiterentwickelt. Unseren Mitarbeitern haben wir beispielsweise „Team-Time“-Events ermöglicht, um die persönliche Begegnung außerhalb des Tagesgeschäfts zu fördern. Dafür wurde den Teams ein Budget zur Verfügung gestellt, welches sie eigenverantwortlich für Team-Building-Maßnahmen nutzen konnten. Weitere Orte der Begegnung haben wir mit einer hybriden Jahresabschlussveranstaltung und einem Weihnachtsmarkt auf dem E/D/E Gelände geschaffen.

Wir setzen weiterhin auf hybride Arbeitsmodelle. Sie bieten unseren Mitarbeitern mehr Eigenverantwortung und Flexibilität und ermöglichen ihnen, ihre Arbeit im jeweiligen Kontext effizient und bedarfsgerecht mit bester Performance zu erledigen. Über 400 Mitarbeiter, deren Arbeitsinhalt grundsätzlich mobiles Arbeiten zulässt, nutzen diese flexiblen Optionen regelmäßig auch in Zeiten der zunehmenden Präsenz. So unterstützen wir unsere Mitarbeiter auch dabei, Beruf, Freizeit und Familie besser miteinander zu vereinbaren. Unter anderem bieten wir eine Vielzahl von Teilzeitangeboten und flexiblen Arbeitszeitmodellen sowie mobiles Arbeiten an. Gerade das Teilzeitangebot nehmen neben jungen Eltern auch zunehmend unsere „Best Ager“ in Anspruch, was in Zeiten des Fachkräftemangels einen echten Mehrwert für unser Unternehmen darstellt. So können wir unsere Mitarbeiter im Alter länger und bedarfsorientiert beschäftigen. Unsere Teilzeitquote hat sich im Vergleich zum Vorjahr um fast 2 Prozent erhöht. Die Kinderbetreuung in der eigenen Kita „Die EDEfanten“ steht unseren Mitarbeitern mit gleichbleibendem Angebot von 45 Plätzen in drei Gruppen zur Verfügung. Den bedarfsgerechten Ausbau unserer Büro-Arbeitswelten haben wir 2022 gemeinsam mit den Teams in die Tat umgesetzt. Im Zuge dessen haben wir erste Büroflächen in unserem Hauptgebäude umgestaltet und ermöglichen unseren Teams in einem modernen Collaboration-Hub verschiedene Arbeitsumgebungen und -methoden zu testen. Mit mobilitätsunterstützenden Einrichtungen wie einem Gamba-Board, einem Laufband oder einem Ergo-Rad wollen wir die Gesundheit unserer Mitarbeiter fördern. Unser Gesundheitsmanagement entwickeln wir weiter, indem wir unser Angebot an Gesundheitstrainings ausbauen und Gesundheitstage planen.



### Attraktiver Arbeitgeber mit Weitsicht

Wir wollen unseren Mitarbeitern von Anfang an optimale Bedingungen für ihre individuelle Karrierelaufbahn bieten und unserer Aufgabe als verantwortungsvoller Arbeitgeber nachkommen. Unser Ziel: Menschen langfristig im Unternehmen halten. Das fängt für uns bei der Ausbildung an. Mit unserem abwechslungsreichen und vielfältigen Angebot für junge Menschen im E/D/E fördern wir Talente gezielt. Egal ob Praktikum, Werkstudentenstellen, Trainee-Angebote, Ausbildung oder duales Studium: Im Mittelpunkt steht immer die enge Verknüpfung von Theorie und Praxis. Unsere Arbeitgeberattraktivität bauen wir durch vielfältige Lern- und Weiterbildungsangebote für unsere Mitarbeiter kontinuierlich aus. Die betriebliche Ausbildung ist für uns ein ausgesprochen erfolgreicher Weg, um qualifizierte Nachwuchskräfte zu gewinnen und zu fördern. Die E/D/E Gruppe bildet derzeit 19 Auszubildende und elf dual Studierende in sechs Ausbildungsberufen und vier dualen Studiengängen aus. Im Jahr 2022 haben wir zwölf Auszubildende und zwei dual Studierende in den Bereichen Fachinformatik, Handel, Logistik, Marketing und Wirtschaftsinformatik eingestellt. Gleichzeitig haben wir zehn Auszubildende und fünf dual Studierende nach dem erfolgreichen Abschluss ihrer Ausbildung übernommen.

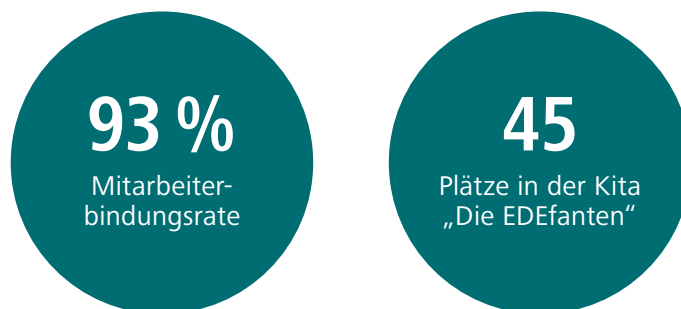


### Gute Mitarbeiterbindung zahlt sich aus

2022 haben wir unsere Recruiting-Prozesse weiter digitalisiert und an die dynamischen Anforderungen des Arbeitsmarktes angepasst. Unsere Social-Media-Aktivitäten haben wir ausgebaut, um uns als attraktiver Arbeitgeber für potenzielle Kandidaten zu präsentieren. So betreiben unsere Auszubildenden beispielsweise eigenverantwortlich einen eigenen Instagram-Kanal. Anfang 2023 haben wir zudem ein neues Recruiting-Tool eingeführt. Es vereinfacht das Posten von Jobs sowie das Bewerben der potenziellen Kandidaten in diversen Kanälen. Wir profitieren zunehmend von Empfehlungen aus den individuellen Netzwerken unserer Mitarbeiter. Mit „Family & Friends“ haben wir ein vielversprechendes Empfehlungsprogramm eingeführt, über das wir bereits viele Mitarbeiter für uns gewinnen konnten. Auch das zeigt: Mitarbeiterbindung ist ein bedeutsames Recruiting Tool.

Um das Ankommen und die Einarbeitung neuer Mitarbeiter und Führungskräfte positiv zu gestalten, haben wir unser Onboarding-Programm ausgeweitet. Das Programm unterstützt im gesamten Prozess – und zwar nicht nur die neuen Kollegen, sondern auch die bestehenden Teams. Im Rahmen der Führungskräfteentwicklung haben wir über unsere Erfahrungsaustausch-Veranstaltung „Ne(t)working“ ein akzeptiertes Format für das kollegiale Lernen etabliert.

Mit einem ausgewogenen und kontinuierlich optimierten Angebot aus guten Arbeitsbedingungen, interessanten Arbeitsinhalten, persönlicher Weiterentwicklung und individuellen Gestaltungsspielräumen bleiben wir für unsere Mitarbeiter ein attraktiver Arbeitgeber. Die Mitarbeiterbindungsrate im E/D/E hat sich in diesem Jahr erhöht und liegt mit fast 93 Prozent weit über dem Branchendurchschnitt von rund 82 Prozent. Diese Entwicklung ist auch unseren Bemühungen um unsere eigenen Nachwuchskräfte, die Auszubildenden und dualen Studenten zu verdanken. Die Employer Experience erhöhen wir kontinuierlich mit neuen Tools und Benefits. Ein Beispiel dafür ist unser großes „Kantinen-Innovationsprojekt“, das wir im Jahr 2023 umsetzen werden. Auch hier wird der Gedanke von „New Work“ zum Tragen kommen. Die Kantine werden wir dahin gehend umgestalten, dass außerhalb der üblichen Verpflegungszeiten die Räumlichkeiten für Begegnungen genutzt werden können.



Wir gehen davon aus, dass sich das Fachkräfteangebot weiter verknappen wird. Beim E/D/E begegnen wir dieser Entwicklung, indem wir unter anderem unsere Nachwuchsarbeit intensivieren und unsere bewährte, qualitativ hochwertige Ausbildung als wichtigstes Recruiting-Tool inhaltlich noch weiterentwickeln. Darüber hinaus bauen wir unsere Employer-Branding-Aktivitäten aus und nutzen vermehrt Active-Sourcing-Methoden.

## Unser Anspruch: Übernahme von Verantwortung

Das E/D/E versteht das Verbundgruppengeschäft als systemimmanent nachhaltig. Denn eine zentrale Infrastruktur, wie sie das E/D/E seinen Mitgliedern bietet, schafft wirtschaftliche Größen- und Organisationsvorteile für den Einzelnen, erzeugt Synergien in der gesamten Prozesskette und bündelt Ressourcen. Nachhaltigkeit ist eng mit mittelständischen Werten wie Kontinuität über Generationen hinweg und Engagement vor Ort im sozialen und gesellschaftlichen Umfeld verbunden.



## Nachhaltigkeit: Eine Haltung mit System

Nachhaltigkeit bleibt auch in der dritten Generation ein herausragender Wert der E/D/E Gruppe, an dem wir uns orientieren und aus dem sich eine intrinsische Motivation und Selbstverpflichtung ergeben, Verantwortung für Umwelt, Mitarbeiter und Gesellschaft zu übernehmen – über die gesetzlichen Anforderungen hinaus. Unser zentrales Anliegen hierbei ist es, den Verbund vorausschauend weiterzuentwickeln und die Zukunftsfähigkeit unserer Partner zu sichern. Wir wollen mit unserem nachhaltigen Handeln Wirkung erzielen, die den Unterschied ausmacht. Dabei sind unser unternehmerischer Erfolg und unsere Nachhaltigkeitsaktivitäten sich wechselseitig bedingende Grundvoraussetzungen. Diese Haltung leitet uns als Familienunternehmen seit über 90 Jahren. Gemeinsam mit der E/D/E Stiftung fördern wir inzwischen seit Jahrzehnten vielfältige Projekte, die uns am Herzen liegen und die auf die unterschiedlichsten Aspekte von Nachhaltigkeit einzahlen. Auch 2022 haben das E/D/E, seine Mitarbeiter und die E/D/E Stiftung zahlreiche lokale Institutionen unterstützt und nachhaltige Projekte realisiert.

Nachhaltigkeit ist fest in der DNA und im Geschäftsmodell des E/D/E verankert. Denn das Verbundgruppengeschäft im kooperierenden Mittelstand weist aufgrund verschiedener Aspekte eine modellimmanente, natürliche Nachhaltigkeit auf – diese zeigt sich auch in mittelständischen Werten wie generationsübergreifendem Denken und Handeln, Kontinuität, Regionalität sowie sozialer Verantwortung, insbesondere in den eigenen Heimatregionen. Wir sind darauf ausgerichtet, Ressourcen und Services zu bündeln, Partner zu vernetzen und die Zukunftsfähigkeit unserer mittelständischen und familiär geprägten Mitglieder mit wettbewerbsfähigen Konzepten zu sichern. Dafür bieten wir eine verlässliche und zentrale Infrastruktur, die den E/D/E Mitgliedern Größen- und Organisationsvorteile bietet und Einzelaktivitäten im Gesamtsystem reduziert. Infolgedessen verkleinern E/D/E Mitglieder ihren ökologischen Fußabdruck und im Gesamtsystem entsteht ein besseres Nachhaltigkeitsergebnis. Doch unser Nachhaltigkeitsanspruch geht noch weiter – das zeigen wir in verschiedenen Initiativen und mit unseren Aktivitäten. Dabei orientiert sich unser Handeln an sechs Themenfeldern:



## Nachhaltige Entwicklung – unsere Themenbereiche: In allen Bereichen konnten wir 2022 Fortschritte erzielen

Die „Leistungen für Mitglieder und Lieferanten“ zum Thema Nachhaltigkeit haben wir ausgebaut. Beispiele hierfür sind unser Analyse- und Consulting-Angebot ECO-Consulting und die Kooperation mit dem Deutschen Institut für Nachhaltigkeit und Ökonomie. Damit begleiten wir unsere Mitglieder auf ihrem Weg zum nachhaltigen Unternehmertum. Parallel nehmen wir die Marktanforderungen und Haltungen unserer Partner in Bezug auf Nachhaltigkeit auf, um daraus gemeinsam mit unseren Mitgliedern, Partnern und Lieferanten marktrelevante Leistungen zu entwickeln, die eine differenzierende Marktpositionierung unserer Mitglieder ermöglichen.

Beim Themenbereich „Ökologisch nachhaltige Prozesse“ achten wir auf ein nachhaltig ausgerichtetes Gebäudemanagement. Bestandsgebäude werden beispielsweise nachhaltig nachgerüstet, und bei Neu- und Umbauten wird das Thema Nachhaltigkeit stets mitgedacht. Zudem beschäftigen wir uns mit dem Energie-, Wasser- und Emissionsmanagement. Im Zuge der Teilnahme an ÖKOPROFIT, einem Beratungs- und Qualifizierungsprogramm für zukunftsfähiges Wirtschaften, analysieren wir unseren Ressourcenverbrauch, um Verschwendungen zu eliminieren, unsere notwendigen Verbräuche zu verringern und Potenziale für Recycling und Kreislaufwirtschaft zu identifizieren. Seit dem 1. Januar 2022 beziehen wir zu 100 Prozent Ökostrom und tragen so zur Minimierung unseres CO<sub>2</sub>-Fußabdrucks bei. Unseren Paketversand führen wir seit diesem Jahr gemeinsam mit unserem langjährigen Partner UPS zu 100 Prozent CO<sub>2</sub>-neutral durch.



Die Gesundheit unserer Mitarbeiter liegt uns am Herzen. Daher haben wir im Themenbereich „Verantwortung für Mitarbeiter“ das „JobRad“ und den digitalen Gesundheitstag eingeführt, der künftig in Präsenz durchgeführt wird und helfen soll, die Gesundheit in den Fokus unserer Mitarbeiter zu rücken. Zudem wurde das Projekt „Das gesunde Büro“ gestartet, bei dem Laufbandschreibtische und aktive Büroeinrichtung zum Einsatz kommen. Dies können die Mitarbeiter in unserem Collaboration Hub jederzeit nutzen. Zudem sensibilisieren wir unsere Mitarbeiter für das Themenspektrum der Nachhaltigkeit. Mit unseren Auszubildenden und dual Studierenden haben wir beispielsweise ein Biodiversitätsprojekt auf unserem Gelände gestartet. Das Ziel: Unterschlupfmöglichkeiten, Futterstellen und -pflanzen sowie ein Biotop rund um das E/D/E Gelände sollen Wildtieren und Insekten eine Heimat geben. Damit möchte das E/D/E einen Beitrag leisten, um das exponentiell wachsende Artensterben einzudämmen und die biologische Vielfalt zu erhöhen.

Unserer „Gesellschaftlichen Verantwortung“ kommen wir über das Engagement bei zahlreichen gemeinnützigen Projekten nach. In der E/D/E Weihnachtswunschstern-Aktion 2022 haben unsere Mitarbeiter mit Geld- oder Sachspenden die Erfüllung von 220 Kinderwünschen aus zwei Wuppertaler Kinder- und Jugendheimen ermöglicht. Gemeinsam mit unseren Mitarbeitern haben wir auch die Menschen in der Ukraine unterstützt. Neben der Spende von E/D/E Lagerprodukten wie Verbandsmaterial oder Batterien haben wir verschiedene Organisationen der Ukraine-Hilfe mit Geld- und Sachspenden versorgt.

Durch zielgerichtete Bildungsförderung leistet die gemeinnützige E/D/E Stiftung einen weiteren wertvollen Beitrag für die nachhaltige Entwicklung des PVH. In den vergangenen 17 Jahren hat die Stiftung über 500 Stipendien für berufliche Weiterbildungen im ZHH-Bildungswerk genehmigt, darunter über 30 im Jahr 2022. Zusammen mit der Bergischen Universität Wuppertal beteiligen wir uns bereits im siebten Jahr in Folge am Deutschlandstipendium, einem Programm des Bundesministeriums für Bildung und Forschung. Mit der Förderung unterstützen wir die Studierenden nicht nur finanziell, sondern möchten sie auch bei den ersten Schritten in das Berufsleben begleiten und Möglichkeiten schaffen, Kontakte zu knüpfen und ein Netzwerk aufzubauen.



Im Bereich „Netzwerke und Partner“ ist es uns wichtig, dass wir uns in einem Ökosystem für Nachhaltigkeit vernetzen, austauschen und voneinander lernen. Unsere Kooperation mit wichtigen Partnern wie dem MITTELSTANDSVERBUND (ZGV), dem Zukunftskreis Nachhaltigkeit HOCH3, ÖKOPROFIT oder dem Klimaverbund bauen wir daher weiter aus.

Hinsichtlich der „Regulatorischen Anforderungen“ beschäftigen wir uns laufend mit unseren gesetzlichen Pflichten, um rechtskonform zu wirtschaften. Im Bereich der Nachhaltigkeit betrifft dies beispielsweise das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) und die Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD).

**Organisational verankert**

Um den gestiegenen Anforderungen gerecht zu werden, die verschiedenen Einzelinitiativen zum Thema Nachhaltigkeit E/D/E weit zu koordinieren und zu vernetzen, bedurfte es einer organisationalen Verankerung von Nachhaltigkeit. Aus diesem Grund wurde zum 1. Januar 2023 das Referat Nachhaltigkeit, dem die Beauftragte für Nachhaltigkeit zugeordnet ist, eingeführt. Das Referat, das direkt an den Vorsitzenden der E/D/E Geschäftsführung berichtet, fungiert als interner und externer Ansprechpartner und Koordinator für Nachhaltigkeitsthemen im E/D/E und wirkt so an der Gestaltung des Rahmens für die Entwicklung und Umsetzung von Nachhaltigkeitsaktivitäten mit. Die Verantwortung für die fachbezogenen Projekte liegt dabei weiterhin bei den Verantwortlichen der entsprechenden Fachbereiche. Das gewährleistet fachliche Spezialisierung und funktionale Ausdifferenzierung. Die neu installierte Kommunikations- und Beratungsplattform Nachhaltigkeit sowie die Beauftragte für Nachhaltigkeit koordinieren und strukturieren die Initiativen zentral und schaffen Transparenz.

**Nachhaltig erfolgreich auch 2023**

Nachhaltigkeit wird bei allen unseren Entscheidungen stets mitgedacht. Für das Jahr 2023 knüpfen wir im E/D/E an unsere Leistungen aus dem Vorjahr an. Vor allem die organisationale Verankerung der Thematik werden wir festigen. Die Nachhaltigkeitspositionierung des E/D/E werden wir weiter ausgestalten und in das E/D/E Zukunftsbild integrieren. Wir nehmen stetig die Impulse und Anforderungen zum Thema Nachhaltigkeit aus dem Markt auf und entwickeln unser Leistungsportfolio und unsere Prozesse für unsere Mitglieder verlässlich weiter.

# Impressum

Herausgeber, Redaktion, Konzeption, Layout, Satz

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

## Bildnachweis

E/D/E

Sonstige Urheber entsprechend gekennzeichnet



Dieser Geschäftsbericht wurde auf umweltfreundlichem, FSC-zertifiziertem Offsetpapier gedruckt.



**Einkaufsbüro  
Deutscher  
Eisenhändler GmbH**

Hausadresse:  
EDE Platz 1  
42389 Wuppertal

Postadresse:  
42387 Wuppertal

[www.ede.de](http://www.ede.de)