

E/D/E Haustechnik mit neuen Mitgliedern und Leistungen auf Wachstumskurs

- **2017 Sprung auf 1,3 Mrd. Euro Handelsvolumen in Europa**
- **Wachstum über Kooperationen und neue Mitglieder**
- **Strategische Entscheidungen für den deutschen Markt zahlen sich aus**

E/D/E
Unternehmenskommunikation

EDE Platz 1
42389 Wuppertal

Wuppertal – In den vergangenen 24 Monaten sind für die Haustechnik im E/D/E entscheidende strategische Weichen gestellt worden. Für das laufende Geschäftsjahr plant die Verbundgruppe mit einem zentralregulierten Handelsvolumen in der Haustechnik in Europa von über 1,3 Milliarden Euro, ein Plus von mehr als 9 Prozent. Realisiert wird das Wachstum über die Zusammenarbeit mit Großhändlern und starken Kooperationspartnern. Zum Wachstum im Ausland leistet die VGH International, aktiv in 15 europäischen Ländern mit einem Außenumsatz von mehr als 3,6 Milliarden Euro, einen wesentlichen Beitrag.

Im Inland haben sich mit Partner für Technik, FAMO, Niebuhr und Leysser namhafte Unternehmen für das E/D/E entschieden. „Mit Blick auf den deutschen Markt setzen wir auf Leistungsbausteine in der Haustechnik, die für unsere Partner individuell einsetzbar sind und so in Zeiten zunehmenden Wettbewerbsdrucks echten Mehrwert bringen“, sagt Dr. Christoph Grote, Geschäftsführer Ware und Vertrieb im E/D/E. „Die Bedürfnisse unserer Partner stehen im Vordergrund. Wir beobachten, dass diese Strategie greift: Wir sind in weiteren vielversprechenden Gesprächen mit bedeutenden Händlern über eine Zusammenarbeit – das Interesse ist groß.“

Zu den Leistungsbausteinen in Deutschland gehören ein professionalisiertes Datenmanagement, ein in Sachen Sortimentsstrategie und Verfügbarkeit auf die hohen Anforderungen der Kunden ausgerichtetes Zentrallager Haustechnik, gemeinsame

Einkaufsstrategien kooperierender Händlergruppen in der EHH und natürlich die Ausstellungs- und Beratungskompetenz des WUPPER-RING. Dr. Grote: „Die Haustechnik-Branche ist nach wie vor im Umbruch, die mittelständischen Sanitärgrößhändler müssen sich zunehmend gegen internationale Konzerne und reine Online-Player behaupten – Preise und Margen sind unter Druck. Wir setzen hier auf Beratung und entlastende Dienstleistungen rund um das Kerngeschäft. Die Händler müssen sich um die Kunden kümmern, auf allen anderen Feldern können wir helfen. Für uns ist selbstverständlich, dass wir unsere Leistungen ausschließlich dem mittelständischen Fachgroßhandel anbieten. Reine Onlinehändler oder Einkaufskooperationen des Handwerks beziehungsweise die Kunden unserer Mitglieder sind nicht unsere Zielgruppe.“

Die Leistungsbausteine des E/D/E im Überblick

Bündelung der Kräfte: Bereits 2015 haben der WUPPER-RING und der E/D/E Kooperationspartner mah die gemeinsame Gesellschaft EHH EURO HAUSTECHNIK-HANDEL gegründet, um gemeinsam Lieferantengespräche zu führen und eine Harmonisierung der Schwerpunktlieferanten zu erreichen. Das erste volle Geschäftsjahr der EHH war sehr erfolgreich: So wurden Sortimente zusammengeführt und zwei Konzeptbad-Projekte mit der Herstellerindustrie erfolgreich umgesetzt. Zudem starteten die Partner in der EHH eine neue Eigenmarkenlinie für Produkte aus dem Sortimentsbereich Heizung und Installation. Diese Linie (im WUPPER-RING: FORtech) ergänzt die WUPPER-RING Eigenmarken FORMAT und FORUM, die das Segment Sanitär vor der Wand abdecken. „Die Zusammenarbeit WUPPER-RING und mah funktioniert und hat großes Potenzial“, sagt Dr. Grote. „Die EHH ist für weitere Großhändler und Händlergruppierungen offen, das Motto lautet ‚Individualität mit System‘. Das wird in der EHH gelebt.“

Hochwertige Produktdaten: 2016 wurde das Datenmanagement professionalisiert, es wurde investiert, Personal aufgestockt und die Dienstleistung in die eDC Haustechnik-Daten ausgegründet. Dort steht sie allen Haustechnikgrößhändlern zur Verfügung, eine Mitgliedschaft im E/D/E ist nicht Voraussetzung. Die Daten der Lieferanten werden fachlich geprüft und die Artikel mit Beschreibungen, Fotos, Maßzeichnungen und weiteren Merkmalen versehen. Dank der detaillierten Informationen sind die Stammdaten besonders gut für Shopsysteme im SHK-Handel

geeignet. Eine direkte Anbindung an die Server der Händler ermöglicht einen flexiblen und kosteneffizienten Datenaustausch. Dr. Grote: „Qualifiziert und aktuell gepflegte Stammdaten sind für effiziente Geschäftsprozesse unerlässlich. Doch solche Daten sind im SHK-Großhandel nach wie vor rar. Diese Lücke haben wir geschlossen. Vom Standort Dortmund aus stellt die eDC Haustechnik-Daten den Haustechnikgroßhändlern aktuelle Datensätze von mehr als 250 Lieferanten und über einer Million Artikel zur Verfügung. Das Angebot und der Servicegrad werden stetig ausgebaut.“

Spezialisiertes Lager: Im vergangenen Jahr ist das 2015 gestartete Haustechnik-Lager planmäßig ausgebaut worden. Die Sortimente Sanitär und Heizung des E/D/E lagern seit Juli 2016 in der Nähe von Schweinfurt. Neben einem deutlich erweiterten Sortiment an Sanitär- und Heizungsartikeln sind attraktive Konditionen sowie ein einfacher Bestellprozess die wesentlichen Vorteile des neuen Konzeptes. Insbesondere die schnelle Verfügbarkeit eines relevanten Sortiments, das schrittweise weiter ausgebaut wird, stärkt die Handelspartner im Wettbewerb. Im ersten vollen Jahr der Geschäftstätigkeit plant das E/D/E einen Lagerumsatz von 10 bis 15 Millionen Euro. Dr. Grote: „Aktuell liegen wir bereits über Plan. Und das liegt nicht nur an unseren neuen Mitgliedern wie Partner für Technik – auch die durchschnittlichen Lagerumsätze der WUPPER-RING Händler gehen deutlich nach oben. Deren Themen sind Verfügbarkeit und ein auf die Kundenbedürfnisse passendes Sortiment, das wir zum 1. Januar beispielsweise um Stiebel Eltron erweitert haben. Wir liefern – das Lager bringt echten Zusatznutzen.“

Kompetenz in Ausstellungskonzepten: Der WUPPER-RING fokussiert auf Beratung und Service rund um den Ausstellungsverkauf. Mit „Stärken stärken“ hat er beispielsweise ein Allround-Konzept für die Ausstellung seiner Sanitär-Händler entwickelt. Dieses bietet den WUPPER-RING Mitgliedern ein umfangreiches Paket an Maßnahmen, Instrumenten, Konzepten und Aktivitäten zur Absatzsteigerung. „Stärken stärken“ setzt sich aus fünf Elementen zusammen: Sortimente, Werbung & Promotion, Store-Marketing, Qualifizierung und Kommunikation. „Der WUPPER-RING arbeitet intensiv mit den Partnern aus der Industrie zusammen“, sagt Dr. Grote. „Er setzt dabei sowohl auf starke Eigenmarken als auch

auf ausgeprägte Markenkonzeppte – dieser Mix ist in der Branche nahezu einzigartig. Mit unserer Kompetenz wollen wir als zuverlässiger Partner die SHK-Branche begleiten und im Wettbewerb stärken.“

Über das E/D/E

Das E/D/E (Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH) ist Europas größter Einkaufs- und Marketingverbund mit über 970 angeschlossenen mittelständischen Handelsunternehmen im Bereich des Produktionsverbindungshandels und rund 260 weiteren Einzelhändlern. Diese Unternehmen handeln mit Werkzeugen, Maschinen und Betriebseinrichtungen, Baubeschlägen und Bauelementen, Sanitär und Heizung, Stahl und Befestigungstechnik, Schweiß-, Sicherheits- und Industrietechnik sowie Arbeitsschutzprodukten. Die Mehrzahl dieser Mitgliedsunternehmen beliefert vorwiegend gewerbliche Abnehmer aus der Industrie, dem Handwerk und den Kommunen. Zur E/D/E Gruppe gehören weiterhin die Tochterunternehmen ETRIS Bank GmbH, Toolineo GmbH & Co. KG, EDE International AG, ESH EURO STAHL-Handel GmbH & Co. KG, e+h Services AG, ZEDEV AG, eDC Haustechnik-Daten GmbH & Co. KG sowie DELCREDIT España S.A. und DELCREDIT France S.A.S. und die EURO-DIY GmbH & Co. KG.

Im Internet: www.ede.de

Ansprechpartner

Christian Kleff
Leiter Unternehmenskommunikation
Telefon: +49 202 6096-865
E-Mail: christian.kleff@ede.de