



## Presse-Information

Wuppertal, 12. Februar 2014

---

# E/D/E erreicht gutes Ergebnis in der Nähe des Vorjahres

- **5,2 Milliarden Euro Gesamtumsatz**
- **Hohes Vorjahresniveau nahezu bestätigt**
- **Strategische Ziele bis 2020 festgelegt**

E/D/E  
Unternehmenskommunikation

EDE Platz 1  
42389 Wuppertal

**Wuppertal/Düsseldorf** – Mit einem Handelsvolumen von 5,2 Milliarden Euro konnte die Wuppertaler Verbundgruppe E/D/E 2013 an das hervorragende Vorjahresergebnis annähernd anknüpfen. E/D/E erreichte, trotz strukturell bedingter Sondereffekte von knapp 300 Millionen Euro infolge der Trennung von der Zeus und dem Holzbereich, mit seinen Mitgliedsunternehmen einen im Vergleich zu 2012 nur um 2,2 Prozent verminderten Umsatz. Damit stieg der Umsatz des E/D/E in den vergangenen zehn Jahren um mehr als das Zweifache, was das insgesamt hohe Umsatzniveau dokumentiert.

Dr. Andreas Trautwein, Vorsitzender der E/D/E Geschäftsführung: „Das solide Umsatzergebnis 2013 entspricht unserer zurückhaltenden Einschätzung für das abgelaufene Geschäftsjahr. Für E/D/E war es insoweit ein Jahr der Konsolidierung, in dem die Weichen für beschleunigtes Wachstum in der Zukunft gestellt wurden. Mit Blick auf die Struktureffekte und den Jahresverlauf, beginnend mit einem langen und harten Winter, der die Entwicklung im Baugewerbe und im Handwerk beeinträchtigte, können wir insgesamt zufrieden sein.“ Bereinigt schloss E/D/E das vergangene Geschäftsjahr sogar mit einem leichten Wachstum im PVH-Bereich ab.

2013 verhinderten schwache Monate wie vor allem der Februar und der März, aber auch der Mai und der August ein Umsatzergebnis

auf Vorjahresniveau. Nach einem schwachen ersten Quartal mit einem Minus von 7,5 Prozent, lagen die Umsätze im zweiten und dritten Quartal (minus 1,7 Prozent bzw. minus 0,9 Prozent) schon nicht mehr so deutlich unter den Werten der Vorjahreszeiträume. Im vierten Quartal lag das Minus bei 1,2 Prozent, wobei das E/D/E in den Monaten Oktober und Dezember sogar mit einem leichten Plus abschloss.

Auf einem ordentlichen Niveau befinden sich die vorläufigen Unternehmensergebnisse 2013 des E/D/E. Der Jahresüberschuss erreichte 22,4 Millionen Euro, der Cashflow lag im abgelaufenen Geschäftsjahr bei 30,2 Millionen Euro. Wiederum konnte ein Großteil des Jahresüberschusses thesauriert, die Eigenkapitalquote auf 42,7 Prozent gesteigert und damit eine neue Bestmarke erzielt werden. Das Eigenkapital steigt von 293 Millionen Euro (2012) planmäßig auf 316 Millionen Euro. Die solide Finanzlage des Unternehmens erlaubt es dem E/D/E, für das Jahr 2014 eine Investitionssumme von über 12 Millionen Euro für geplante und bereits begonnene Baumaßnahmen auf dem Betriebsgelände (Kindertagesstätte, Präsentationshalle, Parkhaus) sowie für IT-Projekte (unter anderem SAP, Datenmanagement) zu veranschlagen. „Mit diesen Unternehmensergebnissen können wir sehr flexibel und unabhängig agieren und unsere geplante Expansion in den kommenden Jahren aus eigener Kraft stemmen“, sagt Dr. Trautwein.

### **Warenbereiche entwickelten sich unterschiedlich:**

#### **Stahl holt Top-Position unter Verbänden**

Die sieben Warenbereiche des E/D/E verzeichneten unterschiedliche Entwicklungen. Wie im Vorjahr konnten sich der Stahlbereich (UNION STAHL-HANDEL) und die Haustechnik mit einem jeweils guten einstelligen Umsatzwachstum positiv abheben. Der Umsatz der UNION STAHL-HANDEL stieg im Geschäftsjahr 2013 um 32

Millionen auf 916 Millionen Euro. „Damit haben wir im Stahlbereich die führende Position unter den Verbänden erobert“, sagt Dr. Trautwein. Das Plus von 3,6 Prozent wurde trotz eines anhaltend niedrigen Preisniveaus erreicht. Ausgeweitet werden konnte insoweit das Volumen bei Profilen und besonders bei Baustahl. Der Absatz entwickelte sich nach einem schwachen Start durch den witterungsbedingten Stillstand am Bau im ersten Quartal 2013 im weiteren Jahresverlauf insgesamt noch gut. Die Nachfrage aus dem Bausektor war hervorragend. Dem strategischen Ziel von einer Milliarde Euro Umsatz im Stahlbereich kommt E/D/E mit großen Schritten näher. Spätestens 2015 soll diese Marke erreicht sein.

### **Haustechnik mit deutlichem Umsatzanstieg**

Der Bereich Haustechnik weist mit einem Umsatz von 1,2 Milliarden Euro (plus 6,8 Prozent) einmal mehr ein deutliches Wachstum auf. Nachdem der Umsatz im Geschäftsjahr 2011 erstmals auf über eine Milliarde Euro gestiegen war, wurde dieser Bestwert 2012 mit 1,1 Milliarden Euro (plus 8,7 Prozent) noch einmal kräftig übertroffen. Die neuerliche Umsatzsteigerung 2013 resultierte aus einer guten Marktlage sowie vornehmlich aus Mitglieder-Zugängen bei der VGH International GmbH in Europa, einem Kooperationspartner des E/D/E. VGH erreichte europaweit ein Umsatzwachstum mit dem E/D/E von 17,3 Prozent. Die mah als weitere Händlergruppierung im Geschäftsbereich Haustechnik verzeichnete Struktureffekte durch einen Abgang im Mitgliederkreis. Sie steigerte ihren Umsatz (plus 1,4 Prozent) ebenso, wenn auch auf bescheidenerem Niveau. Lediglich der WUPPER-RING verfehlte wegen ungünstiger Witterung, Kapazitätsengpässen im Handwerk und Mitgliederabgängen durch Unternehmensverkäufe das Vorjahresniveau leicht mit minus 2,6 Prozent. Zugleich gelang es dem WUPPER-RING aber auch, drei neue Mitglieder in Belgien zu gewinnen.

## **Langer Winter setzte Geschäftsbereichen Werkzeuge, Maschinen, Baugeräte, Betriebseinrichtungen, Schweißtechnik zu**

Der lange und kalte Winter 2013 beeinträchtigte die Bauwirtschaft und das Handwerk noch bis Anfang April. Dies hatte neben der Trennung von der Zeus erheblichen Einfluss auf die umsatzstarken Fachbereiche. Die Entwicklungen im Handwerk wirkten sich auf die Bereiche Hand- und Präzisionswerkzeuge aus. Die Betriebe waren besonders im zweiten Halbjahr über weite Strecken nahezu voll beschäftigt und schoben eine Bugwelle an Aufträgen und damit Umsätzen bis ins Jahr 2014 vor sich her. Ein Investitionsstau im Projektgeschäft drückte 2013 zudem den Markt im Bereich Betriebseinrichtungen. Dennoch konnten sich die Geschäftsbereiche mit 1,26 Milliarden Euro (minus 11,3 Prozent) im Markt immer noch gut behaupten.

Anfangs optimistisch formulierte Prognosen korrigierten Verbände wie der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) und der Zentralverband des deutschen Baugewerbes zum Teil erheblich nach unten. Von einer „Atempause“ war allgemein die Rede. Mit diversen Marketingaktivitäten, Vertriebs Schulungen und der Neueinstellung weiterer Fachspezialisten konnten die Fachbereiche im Jahresverlauf dem allgemeinen Markttrend entgegenwirken.

Für 2014 gehen die Geschäftsbereiche von einem Umsatzwachstum im mittleren einstelligen bzw. niedrigen zweistelligen Prozentbereich aus. Hier werden sich unter anderem die Kooperation mit der eumacop eG auch in der Zentralregulierung sowie weitere Vertriebs- und Marketingkonzepte als auch die Diversifikation im Bereich Betriebseinrichtungen positiv niederschlagen.

### **Fachbereiche Handwerkzeuge/Präzisionswerkzeuge**

Im Fachbereich Handwerkzeuge konnte ein deutlich stärkeres zweites Halbjahr 2013 die geringere Bautätigkeit im Winter zuvor

nicht ausgleichen. Somit gingen die Erlöse um 12,1 Prozent auf 236,5 Millionen Euro zurück. Auch im Fachbereich Präzisionswerkzeuge konnte die positive Stimmung der Weltleitmesse EMO im September das zurückhaltende Jahresergebnis nicht mehr beeinflussen, weswegen der Fachbereich mit 123 Millionen Euro (minus 6,2 Prozent) abschloss.

### **Fachbereiche Baugeräte, Betriebseinrichtungen, Schweißtechnik, Elektro- und Druckluftwerkzeuge**

Die Fachbereiche Baugeräte, Betriebseinrichtungen, Schweißtechnik, Elektro- und Druckluftwerkzeuge hängen stark von der allgemeinen Baukonjunktur ab. Diese wiederum wurde durch den langen und kalten Winter 2013 stark in Mitleidenschaft gezogen. Neben der Trennung von der Zeus wirkte sich dies auf die Umsatzentwicklung aus. So verringerte sich der Umsatz 2013 in diesen Fachbereichen um minus 13,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr auf 785 Millionen Euro.

Das vergangene Jahr war für die Fachbereiche Baugeräte, Betriebseinrichtungen, Schweißtechnik, Elektro- und Druckluftwerkzeuge durch eine deutliche Professionalisierung des Projektgeschäfts gekennzeichnet, verbunden mit einer Diversifizierung. So soll der Fachbereich Betriebseinrichtungen um die Geschäftsfelder Verpackungsmaterial und Büromaterial erweitert werden. Die konzeptionellen Vorarbeiten hierfür befinden sich in einem fortgeschrittenen Stadium.

Im Fachbereich Betriebseinrichtungen bedeuten Umsatzerlöse von 202,7 Millionen Euro ein Minus von 11,3 Prozent. Das vergangene Jahr war von umfangreichen Katalogarbeiten und der Weiterentwicklung der Planungssoftware pCon Planner geprägt, für die eine Reihe aktiver Mitglieder gewonnen werden konnte. Der Fachbereich Schweißtechnik verzeichnete gegenüber dem Vorjahr nur ein

leichtes Minus von 2,3 Prozent auf 40,8 Millionen Euro. Elektro- und Druckluftwerkzeuge setzten mit 415,6 Millionen Euro 16,7 Prozent weniger um als 2012. Relativ gut liefen immer noch die Akku-Technologie und die Messtechnik – allerdings auf einem niedrigeren Niveau. Im Juli soll zum ersten Mal ein eigener Elektrowerkzeuge-Katalog Polen im Umfang von etwa 80 Seiten herausgebracht werden. Im Fachbereich Baugeräte blieb der Umsatz von 125,9 Millionen Euro wegen der schwierigen Situation am Bau um 5,9 Prozent hinter dem Vorjahr. Jedoch ist bereits 2014 wieder mit einer höheren Auslastung der Bauunternehmen zu rechnen.

### **Differenzierte Ergebnisse – Geschäftsbereiche Bau- und Möbelbeschläge, Sicherheitstechnik, Bauelemente, Befestigungstechnik, Arbeitsschutz/Technischer Handel, Werkstattmaterial**

Im E/D/E Geschäftsbereich Bau sowie Technischer Handel hat das Umsatzergebnis 2013 mit 1,65 Milliarden Euro im Vergleich zum Vorjahr um 5,5 Prozent leicht nachgegeben. Allerdings mussten die Industrie orientierten Bereiche Arbeitsschutz und Technischer Handel mit 532 Millionen Euro (minus 1,4 Prozent) nur einen leichten Rückgang hinnehmen. Dagegen verzeichneten die baurelevanten Produktbereiche mit einem Minus von 7,3 Prozent auf 1,2 Milliarden Euro einen deutlicheren Rückgang. Der zunehmenden Spezialisierung in den Bereichen Arbeitsschutz/Technischer Handel und im Bau hat das E/D/E 2013 Rechnung getragen, indem zwei getrennte Geschäftsbereiche gebildet wurden. Seit dem 1. Januar 2013 gibt es im E/D/E den eigenständigen Geschäftsbereich „Technischer Handel“.

### **Industrienaher Bereich Arbeitsschutz mit Top-Ergebnis**

Die industrienahen Bereiche Technischer Handel und Arbeitsschutz konnten das extrem hohe Niveau der vergangenen beiden Jahre

beinahe bestätigen bzw. sogar ausbauen. Arbeitsschutz hat den herausragenden Umsatz des Vorjahres mit 336 Millionen Euro 2013 (plus 1,1 Prozent) sogar noch einmal übertreffen können. Der Fachbereich Technischer Handel kam mit 196 Millionen Euro (minus 5,4 Prozent) im Berichtszeitraum nicht ganz an das sehr gute Ergebnis des Vorjahres heran. Das Ziel des neuen E/D/E Geschäftsbereichs – weitere Spezialisierung in der Verbundgruppe, um Mitgliedsunternehmen eine noch intensivere fachliche Unterstützung zu bieten – konnte bereits im ersten Jahr erreicht werden.

### **Baurelevante Produktbereiche im Minus**

Der Fachbereich Beschläge und Sicherheitstechnik verbuchte 2013 einen Umsatz von 775 Millionen Euro. Das waren 6,2 Prozent weniger als im Jahr zuvor. Ein Rückgang war eingeplant gewesen, jedoch fiel das Minus höher aus als erwartet. Verantwortlich dafür war unter anderem der lang anhaltende und kalte Winter, der die Baubranche bis ins Frühjahr bremste. In den folgenden Monaten konnte das verarbeitende Handwerk die vollen Auftragsbücher nicht komplett abarbeiten, weil nicht genügend Fachkräfte zur Verfügung standen. 2013 wurde der Aufbau des Services Datenmanagement für Baubeschläge planmäßig begonnen und erste Daten eingepflegt. Dafür hat E/D/E erheblich in Mitarbeiter und Technologie investiert. Nach Beschlägen folgen die Fachbereiche Arbeitsschutz, Technischer Handel und Werkzeuge.

Der Fachbereich Bauelemente verbuchte 2013 einen Umsatz von 219 Millionen Euro und verfehlte damit das Vorjahresniveau um 5,5 Prozent. Aufgrund ihrer Ausrichtung konnten die E/D/E Mitglieder am Marktwachstum im Bereich Wohnraumbtüren für das Wohnungsbaugeschäft nicht teilhaben. Um das zu ändern, wurde 2013 eine Neuausrichtung des Fachkreises PRO.ELEMENT in vier Leistungsgruppen (Ausstellungsgeschäft, Objektgeschäft, Industrietore, Sonnenschutz und Fassade) erarbeitet. Die Umsetzung erfolgt 2014.

## **26 Prozent Umsatzzuwachs in Europa**

Neben dem wichtigen Heimatmarkt Deutschland rückt der europäische Markt wie geplant weiter in den Fokus des E/D/E. Auch 2013 verzeichnete die EDE International AG einen Wachstumsschub. Mit 798 Millionen Euro übertraf der Umsatz das im Vorjahr erreichte Niveau noch einmal um 26 Prozent. „An unserem strategischen Ziel, in Europa bis 2016 eine Milliarde Euro Umsatz zu erreichen, halten wir fest. Der Aufwärtstrend ist intakt und die Vorleistungen für weiteres Wachstum der Tochtergesellschaften und Kooperationspartner wurden erbracht“, sagt Dr. Trautwein. Die Steigerung resultierte vor allem aus der starken Expansion von VGH International, einem der wichtigsten internationalen Kooperationspartner des E/D/E in der Haustechnik. Das wichtige Inlandsgeschäft des E/D/E kam 2013 in einem nach wie vor umkämpften Markt auf einen Anteil von 4,4 Milliarden Euro (minus 6,1 Prozent).

Die 2012 neu gegründeten europäischen Tochtergesellschaften DELCREDIT France und DELCREDIT España bewährten sich in ihrem ersten Geschäftsjahr und unterstrichen die Durchschlagskraft der Strategie von EDE International. Gerade in Südeuropa konnten sich E/D/E Mitglieder von der schwierigen Marktlage vielfach positiv abkoppeln. Für einen weiteren Schub werden dabei insbesondere die vereinbarte Kooperation mit dem spanischen PVH Verband ASIDE, eine vertiefte Kooperation mit dem bedeutenden spanischen Kooperationspartner CECOFERSA und die intensiviertere Zusammenarbeit mit dem französischen Verband Groupe SOCODA sorgen.

Kräftig aufwärts ging es 2013 in Osteuropa. Polen (plus 27 Prozent) und Ungarn (plus 13 Prozent) verzeichneten ein deutliches Umsatzplus. Die Entwicklung in den traditionellen Schwerpunktländern Niederlande, Belgien, Österreich und Schweiz verlief unterschiedlich. Das Geschäft in den Niederlanden (minus 0,3 Prozent) litt un-



ter der erneut schwachen Konjunktur in der Bauwirtschaft, die seit 2008 Minusraten aufweist. Belgien erreichte insgesamt ein Plus von 4,4 Prozent. Die schweizerische Tochtergesellschaft ZEDEV legte um 16,5 Prozent zu, und auch in Österreich zog das Geschäft kräftig (plus zehn Prozent) an.

### **ETRIS BANK hat Zentralregulierung übernommen**

Seit Beginn des Jahres 2013 hat die ETRIS BANK als Spezialinstitut für Zentralregulierung, Zahlungsverkehr und Handelsfinanzierung die Zentralregulierung und das Delkredere vollständig vom E/D/E übernommen. Gemeinsam mit dem E/D/E bildet sie einen stabilen Haftungsverbund und stellt das verbindende Element zwischen den Mitgliedern und den Vertragslieferanten des E/D/E dar. Zugleich wurden 2013 die Voraussetzungen geschaffen, um bald auch weitere Finanzdienstleistungen für Mitglieder des E/D/E, Lieferanten und später möglicherweise auch andere Verbundgruppen zu übernehmen. Zudem sollen die Beratungsaktivitäten ausgebaut werden, etwa mit Blick auf die Serviceangebote Rating und Betriebsvergleich.

### **EURO-DIY**

Die EURO-DIY als neuformierte Einzelhandelstochter des E/D/E und der EK/servicegroup ist planmäßig am 1. Januar 2013 gestartet. Die EURO-DIY ist als Einzelhandelsgesellschaft der E/D/E Gruppe die Service- und Beschaffungszentrale für die Einzelhandelsmitglieder. Sie erwirtschafteten an ihren Systemstandorten einen Jahresumsatz von über 500 Millionen Euro. Das Unternehmen betreut rund 500 Fachgeschäfte und Fachmärkte in Deutschland. Angebotene Leistungen wie das Warengruppen-Management, das Bereitstellen von Listungen, Stammdaten, Sorti-

mentsbausteinen oder Werbebeilagen, die Ladenplanung und die Vertriebsbetreuung der Mitglieder haben sich im Echteininsatz bewährt. Intensiv wurde an den Sortimentsbausteinen gearbeitet und die Fachhandelsorientierung vorangetrieben.

Auf dem Gebiet der Warenbeschaffung will die EURO-DIY zukünftig mit der HELLWEG Die Profi-Baumärkte GmbH & Co. KG eng zusammenarbeiten. Dazu gründen die Unternehmen die neue DIYpartner GmbH. Das Vorhaben steht unter dem Vorbehalt der Prüfung durch das Bundeskartellamt. EURO-DIY und HELLWEG setzen in der Marktbearbeitung auf eine qualitäts- und serviceorientierte Unternehmensstrategie. Die gemeinsame Einkaufsgesellschaft soll Synergien durch die Bündelung des Einkaufsvolumens und die Ausnutzung logistischer Vorteile erzielen.

### **Mitglieder-Entwicklung – 17 neue Fachgroßhändler**

2013 ist es erneut gelungen, bedeutende Fachgroßhändler für das E/D/E zu gewinnen. So haben sich national zehn und international sieben Unternehmen mit einem Umsatzvolumen von rund 25 Millionen Euro dem E/D/E angeschlossen. Die Gesamtzahl der PVH-Mitglieder lag Ende 2013 bei 999 Unternehmen.

Die Zahl der Einzelhandelsmitglieder sank um 32 auf 322 Unternehmen. Hauptgrund für den Rückgang waren Finanzprobleme, die Beendigung der Zusammenarbeit mit der Zeus und Unternehmensverkäufe der Mitglieder.

### **Personaloffensive erfolgreich abgeschlossen**

Zum 31. Dezember 2013 beschäftigte das E/D/E 895 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, 28 mehr als 2012. Erneut wurden 20 neue

Auszubildende eingestellt. Damit absolvierten im Jahresverlauf insgesamt 59 junge Menschen im E/D/E eine berufliche Erstausbildung, überwiegend im Bereich Groß- und Außenhandel. Die Aussichten für die Berufsstarter sind gut. Regelmäßige Auszeichnungen durch die IHK belegen die hohe Qualität der Ausbildung. E/D/E ist bemüht, die Auszubildenden zu übernehmen. Auch deshalb strebten 2013 erneut sehr viel mehr Schulabgänger einen Berufsstart beim E/D/E an als Ausbildungsplätze zur Verfügung standen. Es gab mehr als 700 Bewerbungen.

### **CHALLENGE 2020: Strategische Ziele neu formuliert**

Im Rahmen der neuen Unternehmensstrategie CHALLENGE 2020 hat sich E/D/E eine Vision und klare Ziele bis 2020 gegeben. Das neue Strategieprogramm, das zahlreiche Kernprojekte und erhebliche Investitionen umfasst, schließt nahtlos an die CHALLENGE 2012 an. Bis 2020 ist geplant, den Umsatz auf zehn Milliarden Euro auszubauen und damit fast zu verdoppeln. In Deutschland sollen dann 7,8 Milliarden Euro erreicht sein, in Europa 2,2 Milliarden Euro. „Das ist ein gewohnt ehrgeiziges Ziel. Doch wenn wir die definierten Felder erfolgreich erschließen, die Vorhaben der CHALLENGE 2020 umsetzen und somit die Wettbewerbsfähigkeit unserer Mitglieder stärken, werden wir unser Ziel auch gemeinsam erreichen“, sagt Dr. Trautwein. E/D/E wird mit neuen Projekten und vielfältigen Aktivitäten seine Marktanteile in Deutschland und Europa weiter ausbauen. Die mit der CHALLENGE 2020 verbundenen strategisch-operativen Ziele hat E/D/E klar formuliert. Dazu zählen:

- Verknüpfung regionaler Stärken des PVH mit Möglichkeiten des Online-Handels (ePVH)
- Datenmanagement, elektronisches Data-Center (eDC)
- Verdoppelung der Lagerkapazität auf 150.000 Artikel
- Ausbau der ETRIS BANK Aktivitäten

- 22 Prozent Umsatzanteil in Europa
- Aus- und Weiterbildung mit WUPPER AKADEMIE
- Vernetzung und Verbundkommunikation

### **Ausblick 2014: Optimismus ist angesagt**

„Die Aussichten für das laufende Geschäftsjahr sind optimistischer als die für das abgelaufene, in dem wir den Boden aufbereitet und die Saat für die Ernten der nächsten Jahre ausgebracht haben“, sagt Dr. Andreas Trautwein. Der deutsche Markt zeige sich in einer stabilen Verfassung, mit niedrigen Zinsen, einer guten Lage auf dem Arbeitsmarkt, moderaten Inflationserwartungen und besseren Aussichten für Handwerk und Industrie. Auch die Entwicklung in den verschiedenen europäischen Märkten sei positiver als in den vergangenen Jahren. „Insgesamt planen wir für das Jahr 2014 mit einem Umsatzanstieg auf 5,5 Milliarden Euro, was einem Plus von 6,9 Prozent entspricht.“ Die ersten Wochen des Jahres 2014 verliefen positiv und über Plan. Der Umsatzzuwachs im Januar beträgt rund 30 Millionen Euro, bzw. 7,3 Prozent.

Bilder zum E/D/E befinden sich auf dem Presse-Stick und können im Pressebereich auf [www.ede.de](http://www.ede.de) heruntergeladen werden.

## **E/D/E**

Das E/D/E (Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH) ist Europas größter Einkaufs- und Marketingverbund mit 999 angeschlossenen mittelständischen Handelsunternehmen im Bereich des Produktionsverbindungshandels und 322 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, EDE International AG, ZEDEV AG sowie DELCREDIT España S.A. und DELCREDIT France S.A.S. und die EURO-DIY GmbH & Co. KG.

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

## **Ansprechpartner**

### **Wolfgang Pott**

Leiter Unternehmenskommunikation

Telefon: +49 202/6096-865

E-Mail: [Wolfgang.Pott@ede.de](mailto:Wolfgang.Pott@ede.de)