

DEHA 2014

Bericht der Gesellschafter – Wo Werte wachsen

EINE BESONDERE WERTEGEMEINSCHAFT

Die DEHA Gruppe ist von jeher ein besonderer Zusammenschluss von Großhandelsunternehmen. Seit mehr als 40 Jahren steht die DEHA Gruppe für klare Werte wie Unabhängigkeit, Qualität, Leistungswillen und Kooperation. „Wir wissen, dass wir mehr voneinander profitieren, wenn wir die eigenen kurzfristigen Interessen auch mal zurückstellen“, kommentiert der Aufsichtsrat der DEHA Gruppe. So sieht sich die DEHA Gruppe als Systemverbund. Und das zieht sich durch – von der Geschäftsleitung bis auf die Ebene der Mitarbeiter, die auch unternehmensübergreifend in zentralen DEHA-Arbeitskreisen zusammenarbeiten.

Hier zeigen die gemeinsamen Werte ihre entscheidende Rolle. Sie sind die Richtschnur für das gemeinsame Handeln. Sie erinnern an die gemeinsamen Ziele und helfen, die Gruppen- und Einzelinteressen in einem stabilen Gleichgewicht zu halten.

Dieses werteorientierte Zusammenspiel möchten wir Ihnen auf den folgenden Seiten näherbringen: mit den verschiedenen Ausprägungen und Leistungen genauso wie mit den Menschen, die – auch bildlich gesprochen – gruppenübergreifend für die gemeinsamen Werte eintreten.

INHALT

/04

EDITORIAL

- 04 Wo Werte wachsen
- 06 Der DEHA-Aufsichtsrat
- 08 Der DEHA-Werterat
- 10 Wie Werte entstehen

/12

PARTNERSCHAFT

- 14 Partner des Handwerks
- 16 Partner der Industrie
- 18 Partner der Hersteller

/20

SPEZIALISTEN

- 22 Sortimentsspezialisten
- 24 Online & eBusiness

/26

ORGANISATION

- 28 Organigramm
- 30 International & global

/32

DEHA-GRUPPENERGEBNISSE

- 32 Adalbert Zajadacz
- 34 Alexander Bürkle
- 36 Emil Löffelhardt
- 38 Hardy Schmitz
- 40 OBETA
- 42 DEHA Gruppe

WO WERTE WACHSEN

Die Dynamik des Elektromarktes erfordert höchste Flexibilität. Das haben die Unternehmen der DEHA Gruppe schon lange verinnerlicht. Sie haben den Status des klassischen Elektrogroßhandels überwunden und sich zu Systemhäusern für Elektrotechnik entwickelt. Als marktorientierte Vermittler zwischen Herstellern, Fachhandwerkern und industriellen Anwendern schaffen sie eine Drehscheibe für Trends und Technologien, Waren und Wissen rund um anspruchsvolle elektrotechnische Produkte und Systeme – und sind so ein lebenswichtiger Teil von zukunftsorientierten Transformationsprozessen.

Gleichzeitig orientiert sich ihr Handeln an traditionellen Werten der ehrbaren Kaufleute und an der Wertschöpfung für alle Beteiligten. So steht dieser Bericht der DEHA-Gesellschafter unter dem Motto „Wo Werte wachsen“. Das gilt nicht nur für die ökonomischen Werte. Offenheit und Unabhängigkeit gehören genauso dazu wie Vertrauen, Fairness und Verlässlichkeit.

Darüber hinaus ist die DEHA Gruppe eine Entwicklungsgemeinschaft, in der Erfahrungen, Erkenntnisse, Wissen und Fähigkeiten gemeinsam und zum gegenseitigen Nutzen geteilt werden.

Dies alles sind Qualitäten, die das System DEHA ausmachen. Was das im Detail heißt und zu welchen Ergebnissen es im letzten Jahr geführt hat, lesen Sie in diesem Bericht der Gesellschafter.

Ich wünsche Ihnen eine inspirierende Lektüre.

Dr. Klaus Schmidt
Geschäftsführer der DEHA



DIE GRUPPE AUF KURS HALTEN

DER DEHA-AUFSICHTSRAT



DEHA-Aufsichtsrat
seit 5/2015

Dr. Dirk Jandura
Geschäftsführer
OBETA, Berlin

Jan Schmitz
Aufsichtsratsvorsitzender
Geschäftsführer
Hardy Schmitz, Rheine

Ralf Moormann
Geschäftsführer
Adalbert Zajadacz, Hamburg

„Der wichtigste Erfolgsfaktor der DEHA Gruppe ist gleichzeitig auch ihre größte Herausforderung: das Spannungsfeld zwischen individuellem Marktauftritt und gemeinsamem Gruppenhandeln. Die DEHA-Unternehmen wissen, dass sie voneinander profitieren. Dennoch gibt es immer wieder Situationen, in denen kurzfristige Eigeninteressen mit langfristigen Gruppeninteressen konkurrieren. Was früher gerne mal im Verborgenen garte, wurde 2012 mit der ‚Wiesbadener Erklärung‘ offensiv angegangen und in einem gemeinsamen Regelwerk niedergeschrieben. Erstmals wurde darin festgehalten, dass alle DEHA-Unternehmen bereit sind, zugunsten des gemeinsamen Gruppeninteresses die Eigeninteressen zurückzustellen. Ein Riesenschritt, der uns gemeinsam noch einmal hat reifen lassen.“

GEGENSÄTZLICHE INTERESSEN IM SINNE DER GRUPPE VERMITTELN

DER DEHA-WERTERAT



DEHA-Werterat
seit 5/2015

Rainer Rommel
Geschäftsführer
Emil Löffelhardt, Fellbach

Martin Ege
Geschäftsführer
Alexander Bürkle, Freiburg

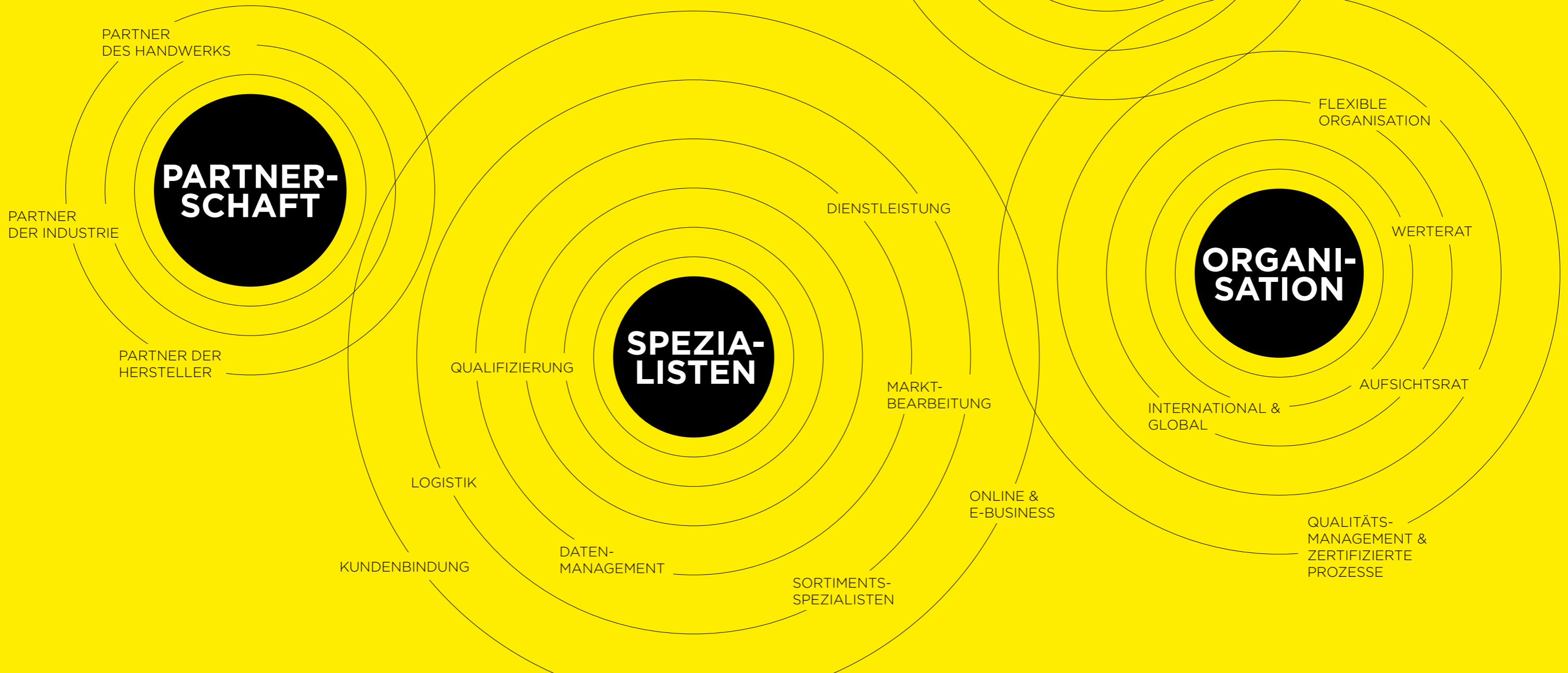
„Teil der DEHA-Gruppenkultur sind verbindliche und niedergeschriebene Werte. Es sind Vertrauen, Respekt, Gleichberechtigung, Verbindlichkeit, Ehrlichkeit, Offenheit sowie Konflikt- und Lösungsfähigkeit. Darauf haben sich alle DEHA-Unternehmen verständigt. Diese Werte wollen wir leben. Denn wir wissen, dass sie uns alle voranbringen. Da Papier jedoch geduldig ist, die gemeinsamen Werte aber eine hohe Bedeutung haben, wurde der DEHA-Werterat ins Leben gerufen. Er kann Konflikte frühzeitig erkennen, benennen und in gegenseitigem Einverständnis zu gemeinsamen Lösungen bringen. So pflegen wir die bestehenden Werte und schaffen immer wieder neue.“

WIE WERTE ENTSTEHEN

Die DEHA Gruppe ist ein filigran vernetztes System eigenständiger Unternehmen. Ihre Einzigartigkeit liegt in der Organisation der Gruppe, ihrer Rolle als Partner von Kunden und Herstellern und als kompetente Spezialisten in unterschiedlichen Disziplinen. Flankiert wird das Ganze von einzigartigen Leistungen, die es nur bei der DEHA Gruppe gibt.

DEHA-Leistungen

- TECSELECT
- TECSOLUTION
- TECSTORE
- CO₂NTROL
- TE-V
- E-PROCESS
- elektrotreff.de
- ON-elektro.de



PARTNER-SCHAFT

PARTNER DER INDUSTRIE

PARTNER DES HANDWERKS

PARTNER DER HERSTELLER

SPEZIALISTEN

QUALIFIZIERUNG

LOGISTIK

KUNDENBINDUNG

DATEN-MANAGEMENT

SORTIMENTS-SPEZIALISTEN

MARKT-BEARBEITUNG

ONLINE & E-BUSINESS

DIENSTLEISTUNG

DEHA GRUPPE

ALEXANDER BÜRKLE

HARDY SCHMITZ

ADALBERT ZAJADACZ

OBETA

EMIL LÖFFELHARDT

DEHA-ZENTRALE

ORGANISATION

WERTERAT

AUFSICHTSRAT

INTERNATIONAL & GLOBAL

QUALITÄTS-MANAGEMENT & ZERTIFIZIERTE PROZESSE

FLEXIBLE ORGANISATION

PARTNER- SCHAFT

Werteorientierte Kooperation
im Wettbewerb



Ralf Moormann, Geschäftsführer
Adalbert Zajadacz, Hamburg

Sabine Bachmann, Geschäftsführerin
Emil Löffelhardt, Fellbach

Andreas Ege, Geschäftsführer
Alexander Bürkle, Freiburg

„GEBEN UND NEHMEN:

Dieses partnerschaftliche Prinzip hat sich für die DEHA Gruppe als Erfolgsfaktor erwiesen. Und zwar in allen Richtungen: zu den Kunden, den Lieferanten und nicht zuletzt unter uns Gesellschaftern.“

FAKTENCHECK:

TECSELECT

Seit 2001 sprechen die Zahlen für sich – und für das erfolgreiche DEHA-Partnerprogramm TECSELECT.

ca.
13.000

Menschen haben seit 2001 an Seminaren, den Qualifizierungsreihen von TECSELECT oder einer Weiterbildungsmaßnahme teilgenommen – und mit TECSELECT-Punkten bezahlt.

ca.
70.000

Auftragspositionen wurden seit 2001 in den Bereichen Werbung & Marketing, Internet & eBusiness, Präsentation & Verkauf, Seminare & Weiterbildung und Beratung & Fachwissen für TECSELECT-Kunden abgewickelt.

mit
TECSELECT®

ca.
**19
MIO.**

Euro beträgt der Wert aller TECSELECT-Leistungen, die die TECSELECT-Kunden seit 2001 in ihrem geschäftlichen Umfeld umgesetzt haben.

**VON 15 AUF
450**

hat sich die Anzahl der TECSELECT-Leistungen seit der Gründung im Jahr 2001 bis heute entwickelt. Ein beachtliches Wachstum für die Angebote aus den Bereichen:
Werbung & Marketing
Internet & eBusiness
Präsentation & Verkauf
Seminare & Weiterbildung
Beratung & Fachwissen

Qualität auf
höchstem Niveau

mit
TECSELECT®
TECSTORE®
CO₂NTROL®

PARTNER DES HANDWERKS

MIT DEN BESTEN GEMEINSAM VORANGEHEN. DAS IST DIE MAXIME DER DEHA. SO BIETEN WIR DEN ENGAGIERTESTEN ELEKTROFACHHANDWERKERN IM RAHMEN VON TECSELECT EINE GANZE REIHE VON DIENSTLEISTUNGEN, DIE IHRESGLEICHEN SUCHEN: TOP-QUALIFIZIERUNG, KOMPETENTE FACHBERATUNG, SYSTEMATISCHE MARKTBEARBEITUNG UND SOGAR UNTERNEHMENSBERATUNG UND COACHING.

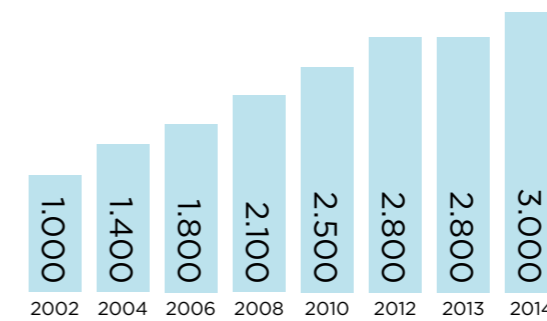
Mit der DEHA in einer Wertegemeinschaft

Die DEHA Gruppe bildet mit ihren engagierten Handwerkskunden eine Gemeinschaft, die auf gemeinsames Wachstum ausgerichtet ist. Als konzernunabhängige Großhandelsunternehmen liegt den DEHA-Gesellschaftern auch die Unabhängigkeit ihrer Partner im Handwerk am Herzen. Darum unterstützen sie diese mit umfassenden Leistungen, die weit über den klassischen Großhandel hinausgehen. Marktgängige Produkte in schnell verfügbaren Sortimenten und entsprechende Bestell- und Logistiksysteme sind das eine. Mit TECSELECT geht die DEHA Gruppe deutlich weiter.

TECSELECT – das Wertschöpfungssystem seit 2001

Wissen, Kompetenz, Entwicklung, Klarheit und Transparenz – mit diesen Werten verhilft TECSELECT seinen Mitgliedern seit 2001 zu mehr Erfolg. Die drei Leistungsschwerpunkte „Ihre erfolgreiche Qualifikation“, „Ihre stetige Entwicklung“ und „Ihr perfekter Auftritt“ helfen den Handwerkspartnern in der täglichen Arbeit – und das ohne zusätzliche Investitionen. Die TECSELECT-Leistungen bezahlen die Mitgliedsunternehmen über Leistungspunkte, die sie für Umsätze mit dem TECSELECT-Sortiment bekommen.

So wachsen die Werte bei allen Partnern: bei Handwerk, Großhandel und Herstellern.



MITGLIEDERENTWICKLUNG TECSELECT

Die Besten
voranbringen

mit
TECSOLUTION®
TECSELECT®
CO₂NTROL®

PARTNER DER INDUSTRIE

ALS SPEZIALISTIN FÜR ELEKTROTECHNISCHE SYSTEME, ENERGIEEFFIZIENZ SOWIE LOGISTIK UND BESCHAFFUNG HAT DIE DEHA GRUPPE IHREN INDUSTRIEKUNDEN EINE MENGE ZU BIETEN. MIT KURZEN ENTSCHEIDUNGSWEGEN UND KOMPETENTEN FACHBERATERN AUF AUGENHÖHE ENTWICKELT SIE ABSOLUT MARKTGERECHTE LÖSUNGEN, DIE FÜR ALLE SEITEN DEUTLICHEN MEHRWERT SCHAFFEN.

Elektrotechnik mit System

Die Unternehmen der DEHA Gruppe sind weit mehr als Elektrogroßhändler. Sie übernehmen immer mehr die Rolle von Systemhäusern für Elektrotechnik. Immer komplexere Anforderungen im technischen Gebäudemanagement, der Industrie- und Automatisierungstechnik, der Energieeffizienz, IT und anderen elektrotechnischen Bereichen erfordern kompetente Partner. Die spezialisierten Fachberater in den DEHA-Unternehmen sind genau darauf ausgerichtet. Gemeinsam mit den Industriekunden entwickeln sie die passenden Lösungen für deren Aufgaben.

Werte vergrößern durch passende Programme

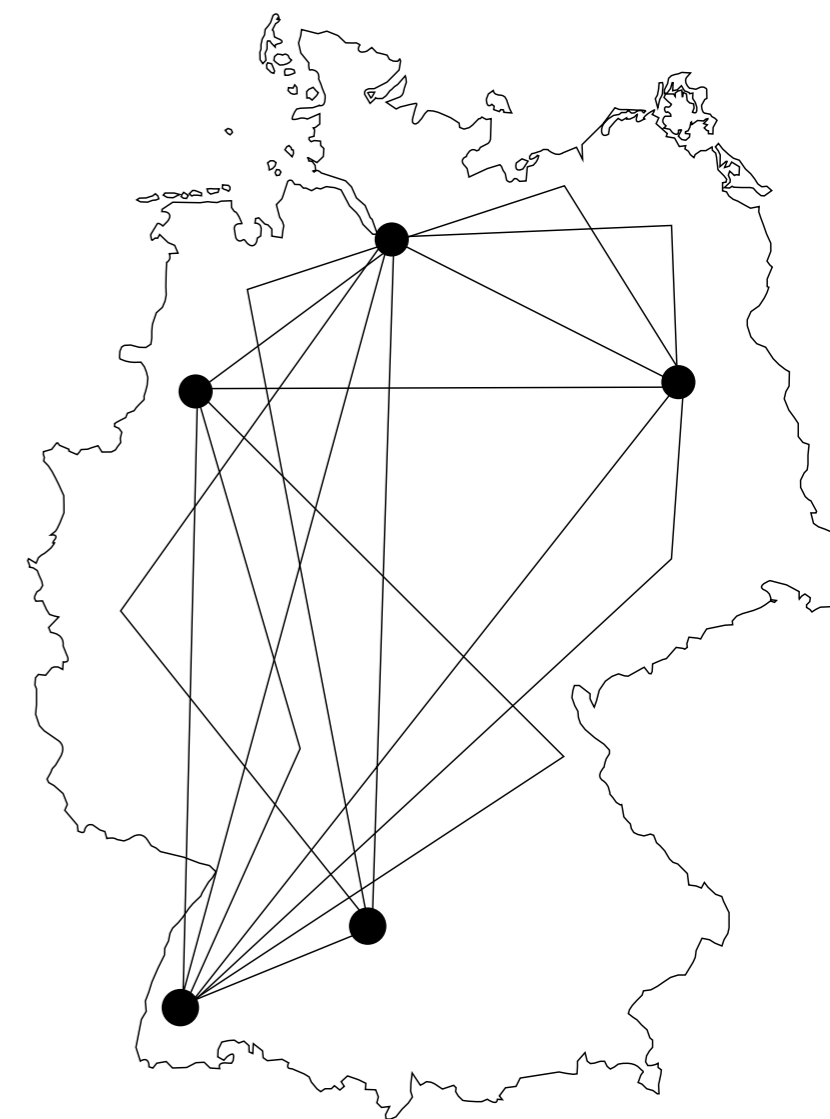
Dazu überzeugt die DEHA mit besonderen Konzepten, die den Kunden die Arbeit erleichtern und Kosten senken. TECSOLUTION beispielsweise ist das DEHA-Programm für Beschaffung und Logistik, das die besonderen Großhandelskompetenzen konsequent in den Dienst der Kunden stellt. Damit können Unternehmen aus Industrie, Hotellerie, Gastronomie oder Gebäudemanagement ihre Beschaffungskosten z. B. beim C-Teile-Management um bis zu 80 % senken. TECSOLUTION optimiert die Kundensortimente, verkleinert die Zahl der Lieferanten, verhandelt die Preise und vereinfacht Beschaffungsprozesse und Logistik.

BISHERIGER
WORKFLOW
OHNE
TECSOLUTION:



Zusätzlich profitieren auch Industriekunden vom Erfolgssystem TECSELECT und dem wertschöpfenden Potenzial des Klimaschutzprogramms CO₂NTROL. Letzteres fördert europaweit die Energieeffizienz insbesondere im industriellen Umfeld.

Gemeinsame Wertschöpfung mit der DEHA Gruppe hat viele Facetten.



NEUER
WORKFLOW MIT
TECSOLUTION:



C-Teile-Management mit System:
deutlich vereinfachte Prozesse mit TECSOLUTION

BESTELLVORGÄNGE PRO JAHR

Seit 1974 bringt die DEHA Gruppe Jahr für Jahr mehr und mehr elektrotechnische Produkte führender Hersteller in den Markt. Eine beachtliche Größe mit stetig wachsenden Werten.

2014



ca.

500.000

Bestellvorgänge
pro Jahr

Werteorientiert
Mehrwert
schaffen

mit
TECSELECT®
TE-V
E-PROCESS

PARTNER DER HERSTELLER

ELEKTROTECHNISCHE PRODUKTE UND SYSTEME BRAUCHEN KOMPETENTE VERTRIEBSPARTNER. DIE DEHA GRUPPE BIETET SOWOHL DIE LOGISTISCHEN ALS AUCH DIE QUALITATIVEN VORAUSSETZUNGEN, UM INNOVATIVE UND ANSPRUCHSVOLLE ELEKTROTECHNIK ERFOLGREICH IN DEN MARKT ZU BRINGEN. GERADE DER ENGE KONTAKT ZU FÜHRENDEN HANDWERKSUNTERNEHMEN BRINGT ENTSCHEIDENDE VORTEILE.

Werte teilen und verbreiten

Qualität, Innovation, Energieeffizienz – das sind Werte, die alle DEHA-Partner miteinander verbinden: von den Herstellern über die DEHA-Unternehmen bis zu Handwerks- und Industriekunden. Gerade in der Elektrotechnik ist der Innovationsgrad hoch. Anspruchsvolle technische Produkte und Systeme müssen immer wieder erfolgreich erklärt und verkauft werden. Hier leistet die enge Partnerschaft zwischen DEHA-Unternehmen und führenden Handwerksunternehmen für die Hersteller gute Dienste. Bei der DEHA finden sie die qualifizierten Vermittler, die ihre Produkte kompetent erklären, verkaufen und installieren können.

Mit den speziellen Programmen TECSELECT und CO₂NTROL finden sie die engagiertesten Marktpartner, denen die zentralen Werte genauso wichtig sind wie den Herstellern selbst.

Direkt zu anspruchsvollen Kunden

Die gemeinsame Förderung anspruchsvoller Handwerkspartner durch Qualifizierung und Schulung, Kundenorientierung und Innovationsbereitschaft gehören genauso zu dieser Gemeinschaft wie die eingespielten Vertriebs- und Marketingkanäle. Dabei erreicht DEHA TE-V – das Shop-Fernsehen – die Kunden direkt am Point of Sale, und der digitale E-PROCESS-Planer für Tablet-PCs integriert die digitalen Verkaufsunterlagen der Hersteller direkt ins Beratungsgespräch der Handwerkspartner mit ihren Kunden.

Eine lohnende Wertegemeinschaft für alle Beteiligten.

SPEZIAL- LISTEN

Kernkompetenzen perfekt
kombiniert



Robert Schmitz, Geschäftsführer
Hardy Schmitz, Rheine

Thomas Wintels, Geschäftsführer
OBETA, Berlin

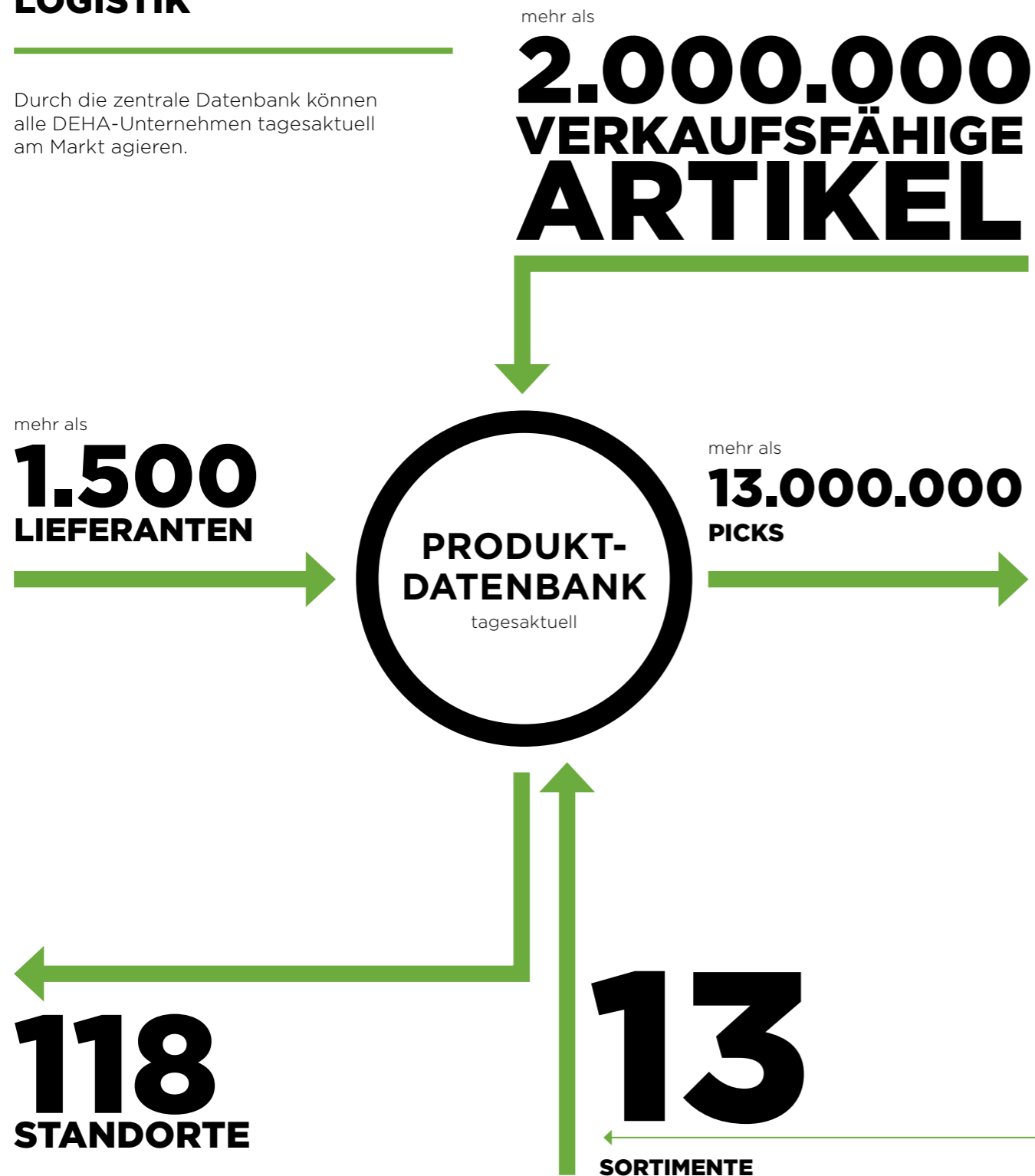
Frank Schoberer, Geschäftsführer
Alexander Bürkle, Freiburg

„WIR HABEN UNSERE BESONDEREN STÄRKEN OPTIMAL VERNETZT:

gemeinsame Sortimentspolitik, zentrales Datenmanagement und synchronisierte Logistik an allen 118 Standorten in Deutschland. Das macht alle DEHA-Unternehmen zu bevorzugten Spezialisten. Bundesweit.“

FAKTENCHECK: DATENMANAGEMENT & LOGISTIK

Durch die zentrale Datenbank können alle DEHA-Unternehmen tagesaktuell am Markt agieren.



SPEZIALISTEN FÜR SORTIMENTE, KATALOGE, DATENMANAGEMENT UND LOGISTIK

Alles perfekt
aufeinander
abgestimmt

mit
TECSOLUTION®

WER MEHR ALS 2 MIO. VERKAUFSFÄHIGE ARTIKEL VON MEHR ALS 1.500 LIEFERANTEN AN 118 STANDORTEN TAGESAKTUELL VERFÜGBAR HÄLT, MUSS SCHON WISSEN, WAS ER TUT. IN DER DEHA GRUPPE HABEN SICH DIE FÜNF DEHA-UNTERNEHMEN ENTSCLOSSEN, IHRE KERNKOMPETENZEN ZU BÜNDELN UND KOMPLETT ZU VERNETZEN. HIER KONZENTRIERT SICH DAS WISSEN DER SPEZIALISTEN FÜR KUNDENFREUNDLICHE LÖSUNGEN IM SCHNELLEN TAKT DER MÄRKTE.

Marktgängige Sortimente

In unternehmensübergreifenden Arbeitsgruppen koordinieren Spezialisten aus allen DEHA-Unternehmen die Zusammenstellung der DEHA-Sortimente. Die entscheidenden Auswahlkriterien sind Marktgängigkeit, Qualität und Verfügbarkeit. Heute können DEHA-Kunden sich auf erstklassige Sortimente in sieben Produktbereichen verlassen:

DEHA-Sortimente (online/offline)

- Elektrotechnik
- Betriebsausstattung
- Photovoltaik
- Netzwerktechnik
- Industrietechnik
- Industrial Ethernet
- Sensorik
- Kabel und Leitungen
- Haussystemtechnik
- Elektrohauseräte
- Lichttechnik
- LED Retrofit-Lampenkatalog
- Multimedia

Zentrales Datenmanagement

Die mehr als 2 Mio. verkaufsfähigen Artikel werden vom Datenmanagement der DEHA-Zentrale in einer zentralen Datenbank gepflegt. Produktdatenmanagement (PDM) und Produktinformationsmanagement (PIM) liefern den 118 Standorten der DEHA-Unternehmen täglich aktualisierte Produktdaten. Alle sind einheitlich aufbereitet und können in verschiedenen Bereichen wie Warenwirtschaft, Online-Shop oder mobilen Anwendungen für Tablets und Smartphones eingesetzt werden.

Synchronisierte Logistik

Der digitale Überblick ist das eine. Die reale Distribution das andere. Um auch in der realen Welt alle verfügbaren Artikel schnellstmöglich am richtigen Ort zu haben, sind nicht nur die Lager- und Transportlogistik-Systeme der einzelnen DEHA-Unternehmen hochautomatisiert und auf dem neuesten Stand. Die Kommunikations- und IT-Infrastrukturen sind eng verknüpft und alle Läger miteinander vernetzt.

So bringen wir jede Menge Werte in den Markt. Tag für Tag.

Auf
schnellstem
Weg zum
Kunden -
und zurück

TE-V
elektrotreff.de
ON-elektro.de
E-PROCESS

SPEZIALISTEN FÜR ONLINE & E-BUSINESS UND DEHA TE-V

EINE BESONDERE INNOVATIONSKRAFT GEHÖRT ZUM SELBSTVERSTÄNDNIS DER FÜNF DEHA-UNTERNEHMEN. DAZU GEHÖRT NATÜRLICH AUCH, DASS IN KOMMUNIKATION, BERATUNG UND VERKAUF IMMER WIEDER DIE NEUESTEN WEGE EINGESCHLAGEN WERDEN. VOM ENDKUNDENPORTAL ELEKTROTREFF.DE ÜBER APP- UND ONLINE-SHOPS, MOBILE PLANUNGS- UND BERATUNGSTOOLS BIS ZUM EIGENEN TV-PROGRAMM AM POS. DIE DEHA GRUPPE SETZT MASSTÄBE.

Im Online-Business die Nase vorn

Schon früh hatten die DEHA-Unternehmen Online-Shops installiert. Aufgrund der schnelllebigen digitalen Möglichkeiten wurden sie immer wieder upgegraded, teilweise sogar preisgekrönt. Die Erreichbarkeit auf allen Wegen – per PC, Tablet oder Smartphone – schreitet voran.

Auch Planung und Beratung werden digital und online unterstützt. Die E-PROCESS-App dient als Leitfaden im Beratungsgespräch mit privaten Bauherren. Die Web-Anwendung terminal geht noch ein paar Schritte weiter: Mit ihr können Kunden KNX, Multimediaanlagen, Antennentechnik, Netzwerke und digital-STROM innerhalb kürzester Zeit planen, kalkulieren und komplette Geräte- und Komponentenlisten erstellen.

DEHA TE-V – das Fernsehprogramm am POS

Direkt am POS bietet die DEHA Gruppe ihren Lieferanten einen innovativen Kommunikationskanal direkt zu den Kunden im Elektrogroßhandel. Das System hat sich seit 2010 schnell etabliert und steht an 118 Standorten der DEHA-Unternehmen zur Verfügung.

In einem Rahmenprogramm aus Information und Unterhaltung, Nachrichten, Wetter und Sport können Lieferanten Angebote platzieren, Imagewerbung betreiben oder Informationen vermitteln. Erfolgsmeldungen in Form steigender Absatzzahlen machen diesen direkten Informationskanal für viele Hersteller, aber auch für die DEHA-Unternehmen und die DEHA-Zentrale selbst interessant.

Weitere Services für Elektrohandwerker wie die Portale lichtideen.de und elektrotreff.de sowie die Homepagebaukastensysteme von ON-elektro.de komplettieren das digitale Leistungsspektrum.

Neue Wege für die Wertschöpfung. Immer wieder.

Bestellen

ONLINE-SHOPS
FÜR PC, TABLET, SMARTPHONE



Informieren

TE-V



Beraten & planen

TERMINAL
E-PROCESS



Suchen & finden

LICHTIDEEN.DE
ELEKTROTREFF.DE
ON-ELEKTRO.DE



ORGANI- SATION

Gemeinsame Stärken auf
den Punkt gebracht

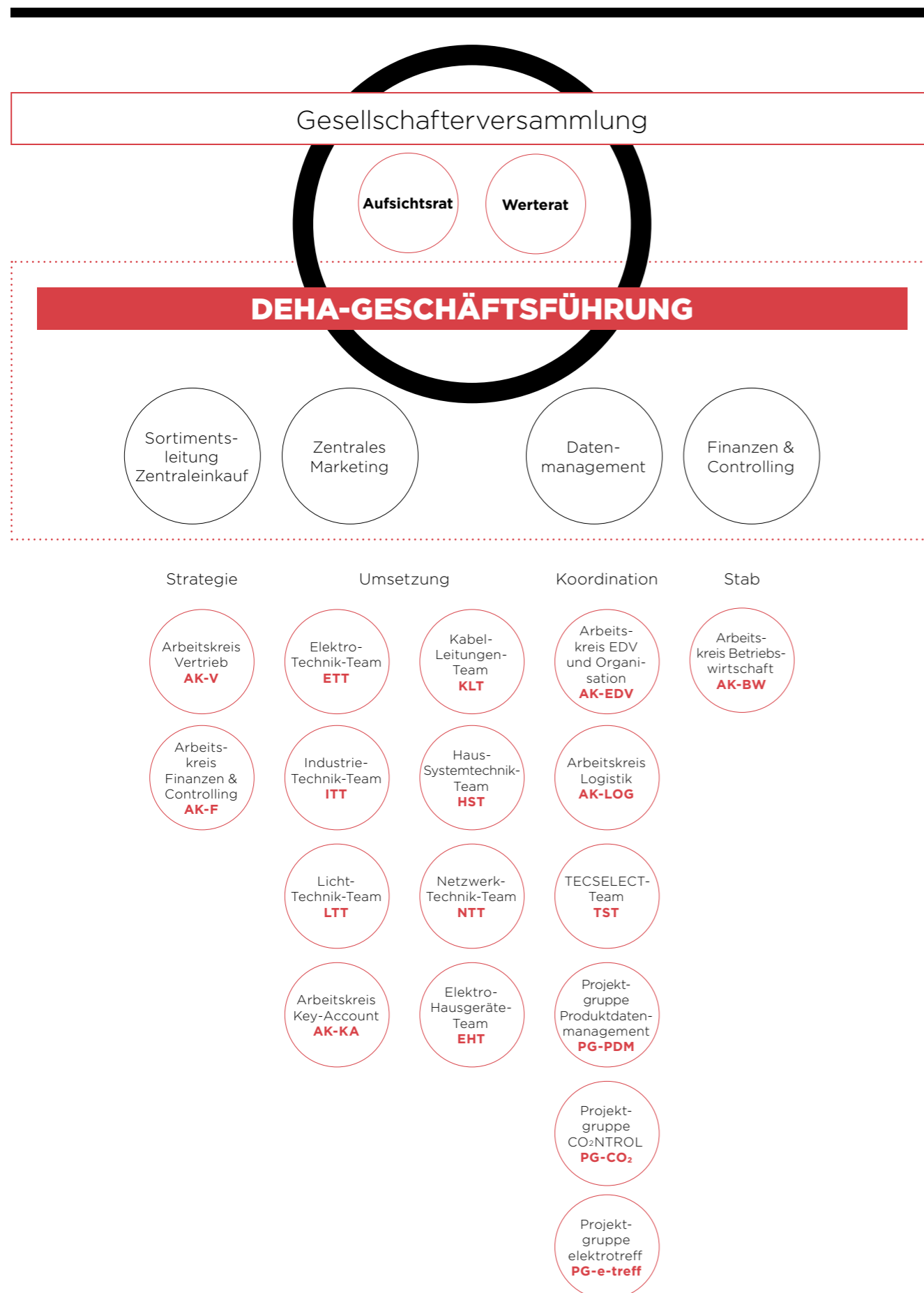


Detlef Ploew, Geschäftsführer
Adalbert Zajadacz, Hamburg

Martin Ege, Geschäftsführer
Alexander Bürkle, Freiburg

Dr. Dirk Jandura, Geschäftsführer
OBETA, Berlin

„ZENTRALE UND DEZENTRALE ELEMENTE
in Balance halten. Gemeinsame Interessen bündeln, ohne
die Einzelinteressen zu verleugnen. Das ist die Kunst in
der DEHA-Organisation. Sie lässt Werte wachsen und
macht uns gemeinsam erfolgreicher.“



DEHA
GRUPPE

GUT ORGANISIERTE WERTE-GEMEINSCHAFT

DIE DEHA GRUPPE IST EINE LEBENDIGE UND DYNAMISCHE GEMEINSCHAFT, DIE AM MARKT MEHR BEWEGEN WILL ALS NUR DIE VORZÜGE EINER EINKAUFSGEMEINSCHAFT AUSZUBAUEN. SIE SCHÄTZT DIE UNABHÄNGIGKEIT IHRER GESELLSCHAFTER-UNTERNEHMEN, IHRER MARKTPARTNER UND KUNDEN. SIE WEISS, DASS ES GERADE DIE BALANCE ZWISCHEN FREIHEIT UND VERBINDLICHKEIT, ZWISCHEN FLEXIBILITÄT UND GRÖSSE, ZWISCHEN ZENTRALEN UND DEZENTRALEN STRUKTUREN IST, DIE SIE SEIT MEHR ALS 40 JAHREN ERFOLGREICHER ALS ANDERE MACHT.

Die gemeinsamen Werte Vertrauen, Respekt, Gleichberechtigung, Verbindlichkeit, Ehrlichkeit, Offenheit sowie Konflikt- und Lösungsfähigkeit sind dabei unerlässlich. Sie halten das System DEHA innerhalb der festgeschriebenen Strukturen und Prozesse in einem dynamischen Fließgleichgewicht. So entfaltet es seine schlagkräftigen Stärken – und bleibt gleichzeitig schnell und flexibel.

Die Organisation:

So können Werte wachsen

Die DEHA-Gesellschafterversammlung entwickelt zusammen mit der DEHA-Geschäftsführung und unterstützt durch die Arbeitskreise Vertrieb sowie Finanzen & Controlling die langfristigen Leitlinien der Gruppe. Aufsichtsrat und Werterat begleiten und moderieren das Gruppenhandeln bei Bedarf. So können auch Konflikte frühzeitig erkannt und auf der gemeinsamen Wertebasis gelöst werden.

Die DEHA-Zentrale in Gerlingen bei Stuttgart organisiert die zentralen Funktionen innerhalb der DEHA Gruppe: Sortimentsleitung, Zentraleinkauf, zentrales Marketing, Datenmanagement, Finanzen und Controlling. Hier werden die gemeinsamen Leistungen und Systeme wie TECSELECT, TECSOLUTION oder CO₂NTROL koordiniert. Das DEHA-Headquarter ist ein zentraler Dienstleister für alle DEHA-Unternehmen.

Zentrale Arbeitskreise und Teams arbeiten unternehmensübergreifend an gemeinsamen Themen. Sie entwickeln verbindliche Leitlinien für alle DEHA-Unternehmen. Die einzelnen Mitglieder der regelmäßig tagenden Arbeitskreise und Teams sorgen dezentral für die Umsetzung in den einzelnen DEHA-Unternehmen. So entsteht und verstärkt sich eine besondere, werteorientierte Gemeinschaftskultur, die in alle DEHA-Unternehmen ausstrahlt.

Ein selbstverstärkendes System mit integriertem Optimierungsprogramm.

EUROPAWEIT WACHSENDE WERTE

Mit den
„International
Distributors of
Electrical Mate-
rial Europe“

IDEE

2014 FEIERTE DIE IDEE SCHON IHR 20-JÄHRIGES BESTEHEN. SO LANGE ENGAGIERT SICH DIE DEHA GRUPPE BEREITS EUROPAWEIT IN DER IDEE, DEN „INTERNATIONAL DISTRIBUTORS OF ELECTRICAL MATERIAL EUROPE“. HIER SETZEN SICH 11 EUROPÄISCHE ELEKTROGROSSHANDELSUNTERNEHMEN FÜR KONZERNUNABHÄNGIGE HANDELSSTRUKTUREN EIN. ZUSAMMEN SIND ES DIE LEITWERTE FREIHEIT, UNABHÄNGIGKEIT UND VIelfALT, DIE IM INTERNATIONALEN KONTEXT MIT VEREINTEN KRÄFTEN GEFÖRDERT WERDEN.

Die IDEE ist eine wettbewerbsfähige Alternative zu multinationalen Elektrogroßhandelskonzernen. Ihre besondere Kompetenz und engen Verbindungen zu ihren jeweiligen regionalen Märkten nutzt sie als strategische Stärke. Sie arbeitet partnerschaftlich und vertrauensvoll mit allen Marktpartnern – vom Handwerksunternehmen über die Großhandelsunternehmen bis zu den Herstellern – zusammen und schafft für alle Gruppen spezifische Mehrwerte. Die Konzentration auf ausgewählte Aktivitäten und Konzepte in Kombination mit einfachen Geschäftsmodellen sichert ihren Erfolg.

Die IDEE ist in 20 europäischen Ländern aktiv. Etwa 12.000 Mit-

arbeiter setzen in 800 Niederlassungen mehr als 4 Mrd. Euro um.

Zu den erfolgreichen Projekten zählt das internationale Klimaschutzkonzept CO₂NTROL. Unter diesem Namen fördert die IDEE den Absatz ressourcenschonender Elektrotechnik. Ein Projekt, das wie schon die Gründung der IDEE im Jahr 1994 auf die Initiative der DEHA zurückgeht. Nicht umsonst ist die internationale Zentrale der IDEE am Sitz der DEHA Gruppe in Gerlingen angesiedelt.

So ist die IDEE auf dem Weg zum stärksten Einkaufs- und Marketingverbund im europäischen Elektrogroßhandel.

11 Mitglieder in
20 Ländern

Niederlande
ES Elektro B.V.

Spanien
PROMOSA
Agrupación S.L.

Großbritannien,
Irland
AWEBB Ltd.

Dänemark
Lemvigh-Müller
A/S

Portugal
NOREL GWEP, Lda

Tschechische
Republik, Slowakei
Jakub a.s.

Italien
FINDEA S.P.A.
Consortile

Finnland (Zentrale),
Norwegen, Schweden,
Polen, Russland,
Baltikum
Onninen Oy

Schweiz
Otto Fischer AG

Frankreich
Partelec Gie

Deutschland
DEHA Elektro-
handelsgesellschaft
mbH & Co. KG

FAKTENCHECK:

IDEE

Gemeinsam Größe zeigen
im europäischen Verbund.



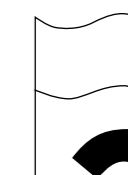
12.000

Mitarbeiter



4 MRD. €

Umsatz



20

Länder

800

Niederlassungen

ADALBERT ZAJADACZ GMBH

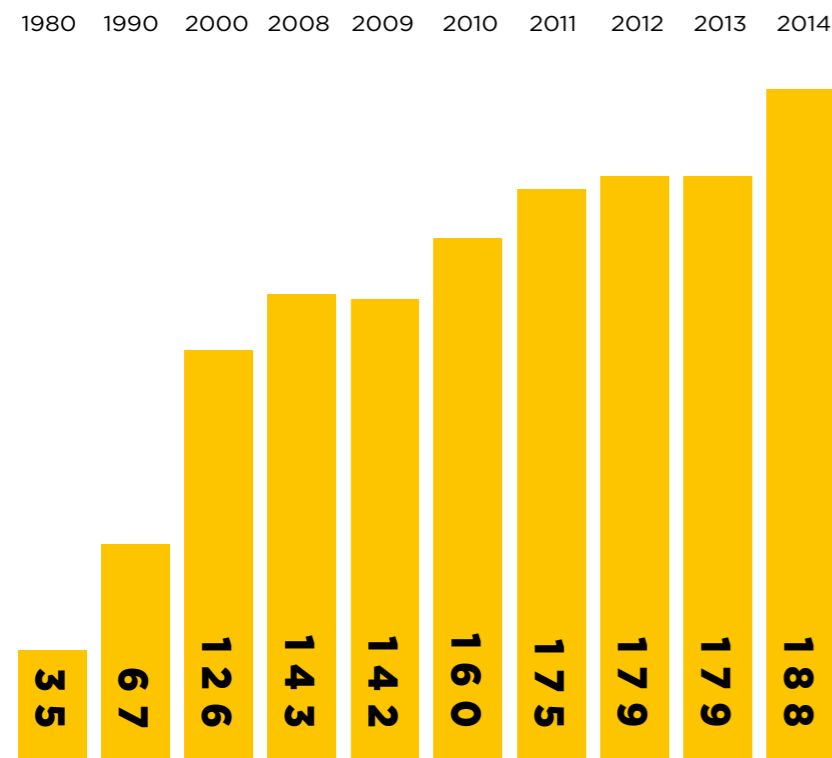
In Neu Wulmstorf bei Hamburg ansässig, erstreckt sich das Niederlassungsgebiet von Zajadacz über die acht nördlichen deutschen Bundesländer. 456 Mitarbeiter arbeiten an 21 Standorten und haben im abgelaufenen Jahr 188 Mio. Euro Umsatz erwirtschaftet. Damit ist Zajadacz Marktführer in Norddeutschland.

Zu den Besonderheiten von Adalbert Zajadacz gehören der preisgekrönte Online-Shop EVI und die Hausmesse AZA, die zuletzt mehr als 150 Aussteller und 3.000 Fachbesucher überzeugte.

Neu Wulmstorf bei Hamburg,
www.zajadacz.de

UMSATZENTWICKLUNG

1980 - 2014 in Millionen Euro



DAS WICHTIGSTE AUF EINEN BLICK

Besondere Dienstleistungen

- Schulungen und Seminare, Fachberatung und Planung für SPS, Kommunikations- und Sicherheitstechnik, Lichttechnik
- Online-Bestellungen 24 Stunden
- OCI-, IDS- und UGL-Anbindungen
- Expertenschulungen CO₂NTROL, FAZility, Planet Wissen
- C-Teile-Management
- Industrieservice
- Kompetenzzentren für Haus-technik, Kommunikations- und Sicherheitstechnik, Unterhaltungselektronik, Weiße Ware und Lichttechnik
- Lagerkatalog
- Servicegrad > 98 %
- Nachtbelieferung der Kunden
- Eigener Fuhrpark mit Nachtbelieferung

Tochterfirmen und Unternehmensbeteiligungen

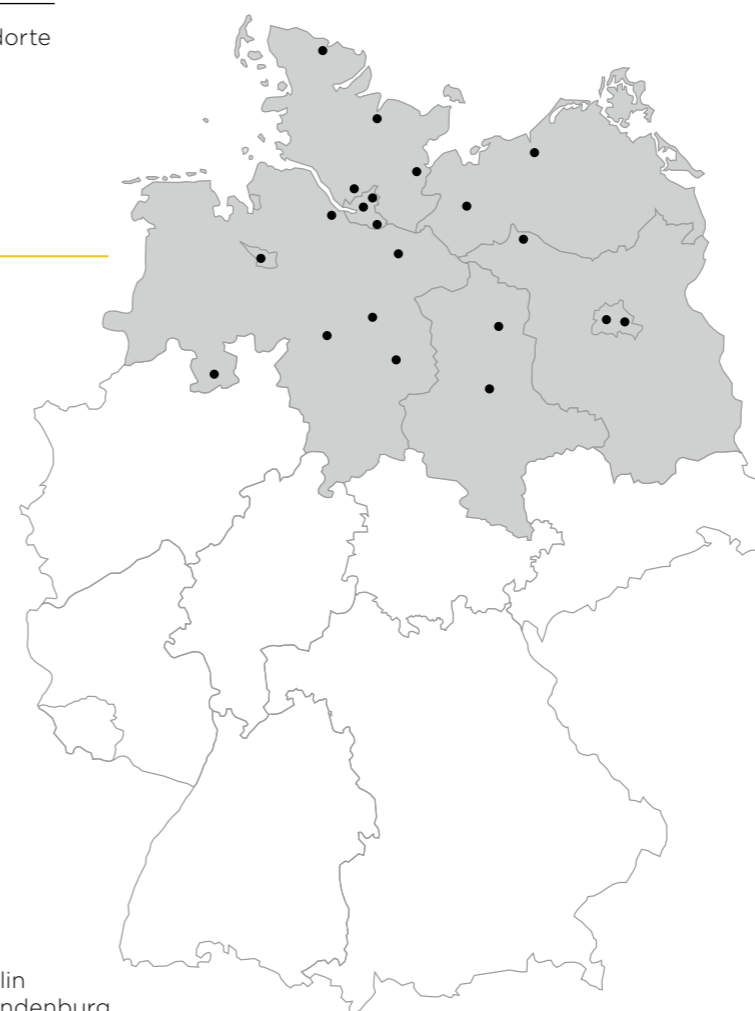
- Paul Küchenmeister Elektro-großhandlung, Hamburg
- Weltfunk, Mainz

188 MIO. €

Gesamtumsatz (netto)

21

Standorte



- Berlin
- Brandenburg
- Bremen
- Hamburg
- Mecklenburg-Vorpommern
- Niedersachsen
- Sachsen-Anhalt
- Schleswig-Holstein

ERFOLG IN FAKTEN

01.01.2014 - 31.12.2014

456

Mitarbeiter

5%

Ausbildungsquote

DIN EN ISO 9001:2008

Qualitätssicherung

1932

Gründung

ALEXANDER BÜRKLE GMBH & CO. KG

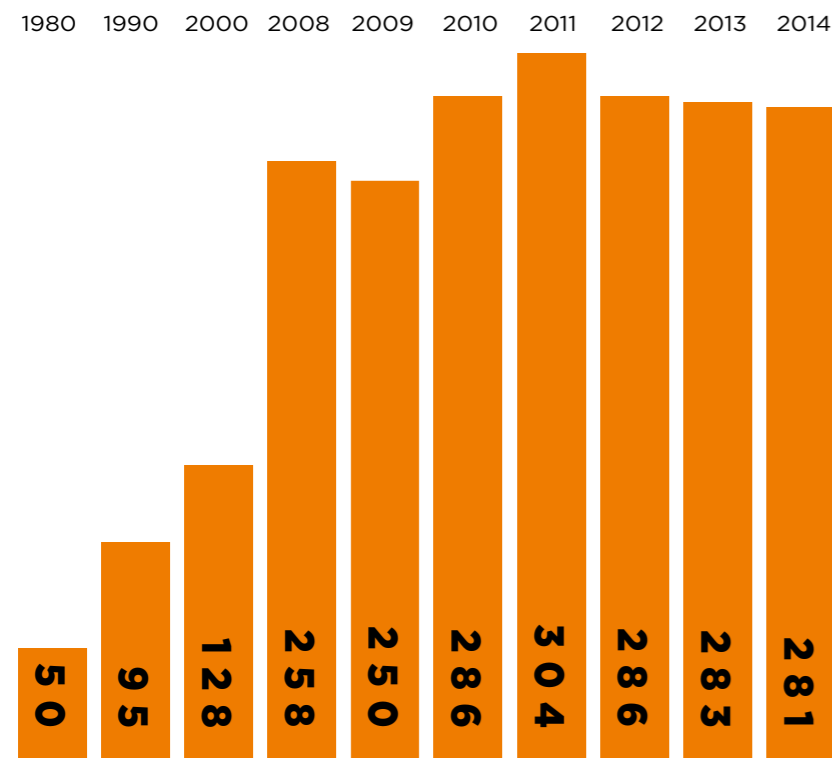
Über fünf Bundesländer erstreckt sich das Vertriebsgebiet von Alexander Bürkle: Baden-Württemberg, Hessen, Rheinland-Pfalz, Saarland und Bayern. Überall finden sich Niederlassungen der findigen Freiburger. Hier machen mehr als 700 Mitarbeiter einen Umsatz von knapp 300 Mio. Euro. Entsprechend dem Alexander-Bürkle-Prinzip „Vertrauen“ wird hier die Werteorientierung schon seit Langem von Grund auf gelebt.

Vier strategische Geschäftsfelder – Gebäudetechnik, Industrietechnik, Erneuerbare Energien und Consumer Electronics – geben klare Orientierung und bilden die stabilen Säulen des Alexander-Bürkle-Erfolgs.

Freiburg im Breisgau,
www.alexander-buerkle.de

UMSATZENTWICKLUNG

1980 - 2014 in Millionen Euro



DAS WICHTIGSTE AUF EINEN BLICK

Besondere Dienstleistungen

- C-Artikel-Management
- ELEKTROCITY-Selbstbedienungskonzept
- 24-h-Web-Shop mit Bestellmöglichkeit und Brancheninfos
- 24-h-Web-Shop als App
- terminal, KNX- und Elektroplanungstool

Logistikleistungen

- Logistikkonzept OPTILOG
- Optimierte Lieferbereitschaft durch teilautomatisiertes Zentrallager
- Servicegrad >98%

Tochterfirmen und Unternehmensbeteiligungen

- ISTAB GmbH, Freiburg
- Weltfunk, Mainz

Soziales & kulturelles Engagement

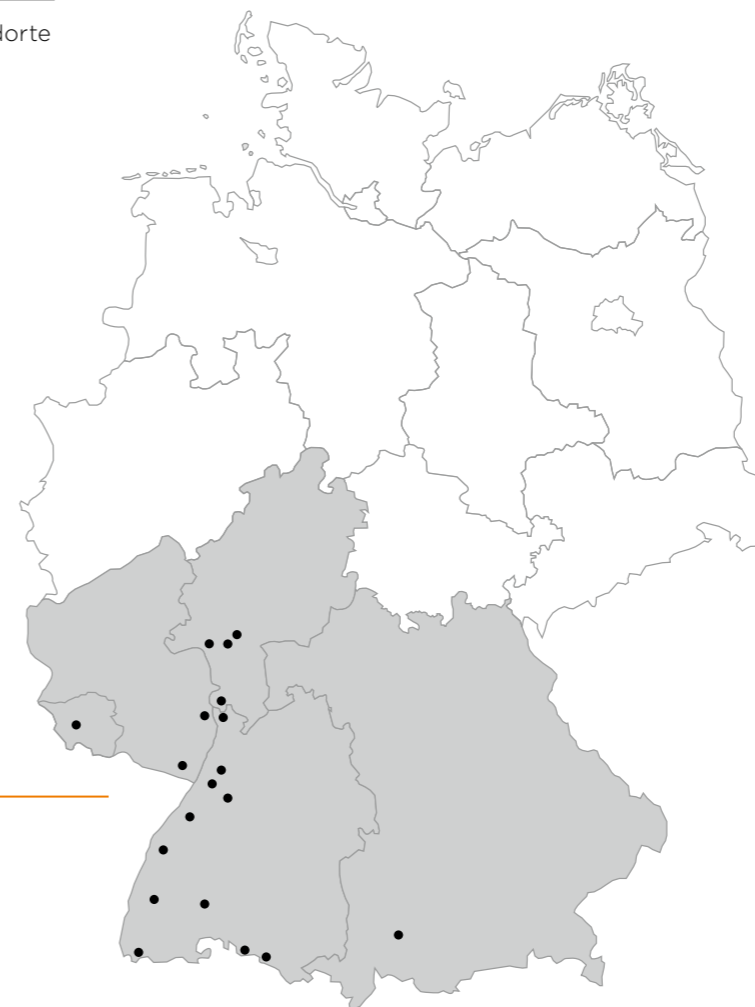
- Ege Kunst- und Kulturstiftung
- Kunstraum Alexander Bürkle
- Wir helfen Kindern e.V.

281 MIO. €

Gesamtumsatz (netto)

20

Standorte



Baden-Württemberg
Bayern
Hessen
Rheinland-Pfalz
Saarland

ERFOLG IN FAKTEN

01.01.2014 - 31.12.2014

710

Mitarbeiter

9%

Ausbildungsquote

DIN EN ISO 9001 : 2008

Qualitätssicherung

1900

Gründung

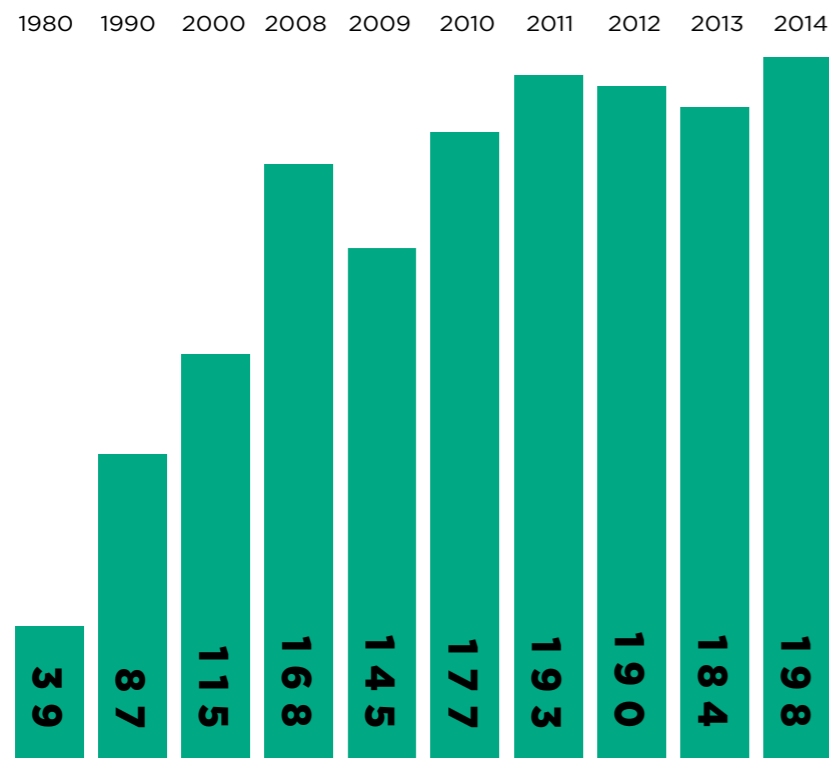
EMIL LÖFFELHARDT GMBH & CO. KG

Mit 495 Mitarbeitern hat Emil Löffelhardt 2014 knapp 198 Mio. Euro Gesamtumsatz erzielt. Personell hat sich Löffelhardt für die Zukunft bestens aufgestellt: Insgesamt sieben Prokuristen, davon ein neues Mitglied der Geschäftsleitung, je ein neuer Fachberater für Antriebstechnik und Industrial Ethernet sowie ein Anwendungsbetreuer für das Onlinebestellsystem sind eine gute Basis für weiteres Wachstum. Weitere Maßnahmen wie die Ausstattung des Außendienstes mit Tablet-PCs oder auch die Zusammenarbeit mit der Dualen Hochschule Baden-Württemberg setzen diese Ausrichtung fort.

Fellbach bei Stuttgart,
www.loeffelhardt.de

UMSATZENTWICKLUNG

1980 - 2014 in Millionen Euro



DAS WICHTIGSTE AUF EINEN BLICK

Besondere Dienstleistungen

- Eigene, herstellernerneutrale Technikseminare
- Herstellerseminare
- el-online-Bestellsystem
- C-Artikel-Management
- TOPLOG
- Fachberatung und Planung für Licht, Automatisierung, Antriebstechnik, Industrial Ethernet, Sicherheitstechnik, Sensorik, EIB/KNX, Kabel/Leitungen, Netzwerktechnik, Telekommunikation, Photovoltaik, Antennen, Haustechnik, Wärmepumpen, Einbauküchen und Heimvernetzung

Logistikleistungen

- Tägliche Belieferung durch 60 LKWs
- Optimale Lieferbereitschaft mit hochmoderner Lagertechnik

Tochterfirmen und Unternehmensbeteiligungen

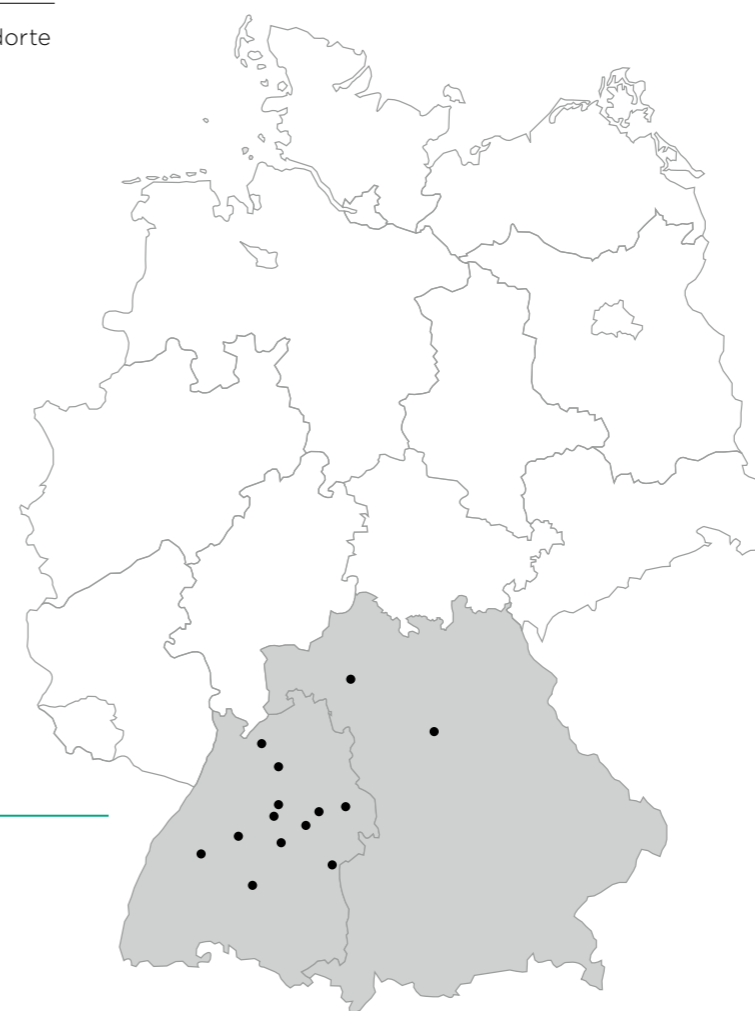
- Weltfunk, Mainz

198 MIO. €

Gesamtumsatz (netto)

14

Standorte



Baden-Württemberg
Bayern

ERFOLG IN FAKTEN

01.01.2014 - 31.12.2014

495

Mitarbeiter

10%

Ausbildungsquote

DIN EN ISO 9001:2008

Qualitätssicherung

1906

Gründung

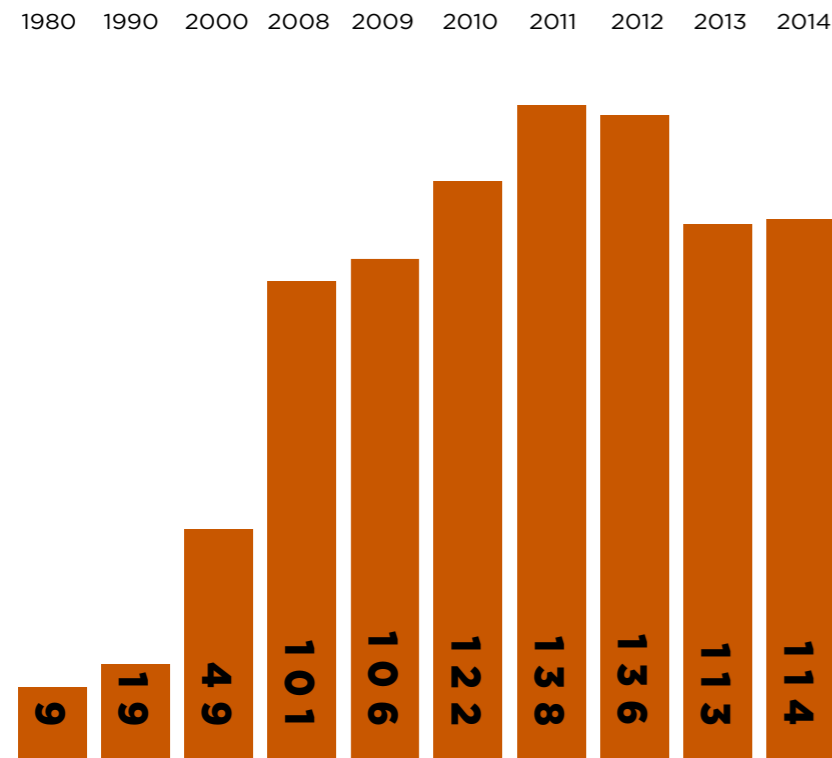
HARDY SCHMITZ GMBH

Ganz im Westen der Republik, in Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen, trägt Hardy Schmitz mit 236 Mitarbeitern und 114 Mio. Euro Umsatz zum Gesamtergebnis der DEHA Gruppe bei. Von sechs Standorten aus zeigt Hardy Schmitz seine Stärken in den Bereichen Handwerk, Industrie und Windtechnik. Lieferungen nach dem Kanban-Prinzip, Kitting-Systeme vor allem für die Windenergiebranche sowie das besondere Engagement in der Kabellogistik zeichnen die westfälischen Mittelständler aus. Diese und viele weitere Services unterstreichen das Selbstverständnis als innovative Dienstleistungszentrale zwischen Herstellern und Anwendern.

Rheine,
www.hardy-schmitz.de

UMSATZENTWICKLUNG

1980 - 2014 in Millionen Euro



DAS WICHTIGSTE AUF EINEN BLICK

Besondere Dienstleistungen

- Fachberatung und Planung für Automatisierungstechnik, Kabel/Leitungen, Photovoltaik, Netzwerktechnik, Bus- und Lichttechnik
- C-Teile-Management für Industriekunden
- Fertigung von Schaltanlagen und Steuerungen sowie Kabel- und Leitungskonfektionierung
- Spezialsortimente für die Windbranche, www.hardywind.com

Logistikleistungen

- 18-h-Lieferservice
- Lieferservicegrad 97%
- Industriekunden-Logistik-Konzept HARDYpro®
- Kanban-Liefersystem
- Deutschlandweite Kabellogistik

Tochterfirmen und Unternehmensbeteiligungen

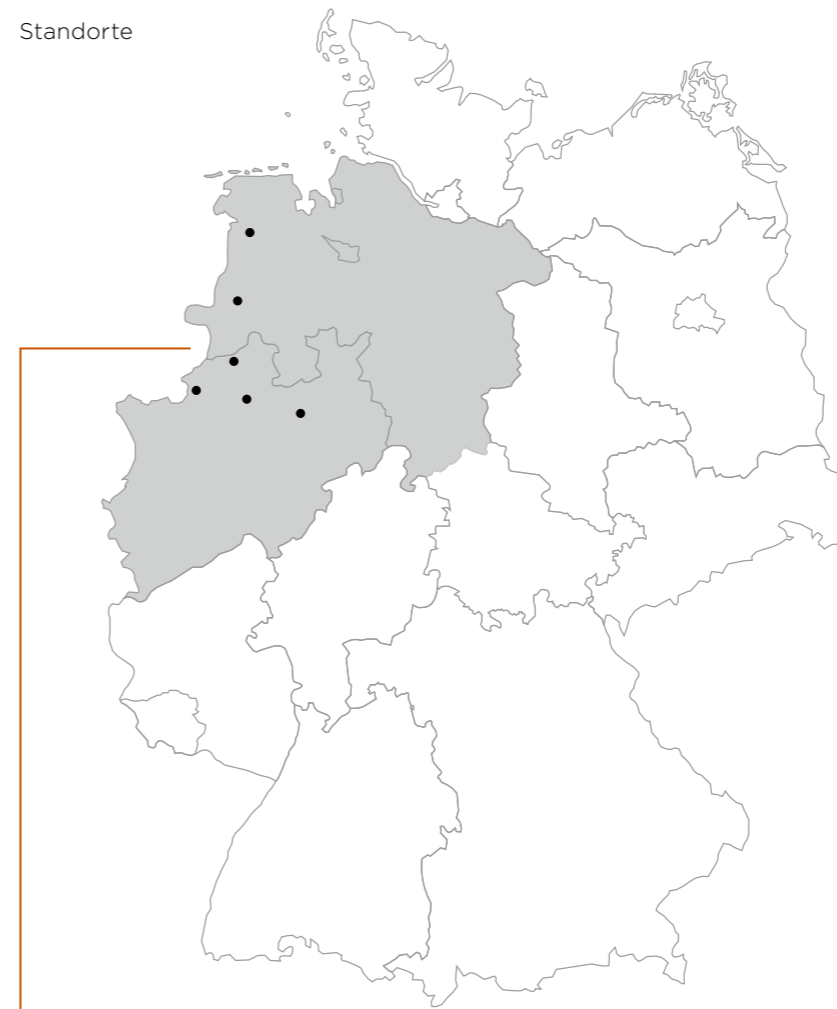
- YELLO NetCom
- DDS NetCom/Schweiz
- SCHMITZ KABEL

114 MIO. €

Gesamtumsatz (netto)

6

Standorte



Niedersachsen
 Nordrhein-Westfalen

ERFOLG IN FAKTEN

01.01.2014 - 31.12.2014

236

Mitarbeiter

10%

Ausbildungsquote

DIN EN ISO 9001 : 2010

Qualitätssicherung

1925

Gründung

OBETA - OSKAR BÖTTCHER GMBH & CO. KG

OBETA bleibt 2014 einmal mehr auf Wachstumskurs. Das zeigt sich insbesondere in fortwährend steigenden Umsatzzahlen sowie dem unermüdlichen Ausbau des Filialnetzes. So eröffnete OBETA in Köln bereits die dritte Filiale, Nummer 57 insgesamt.

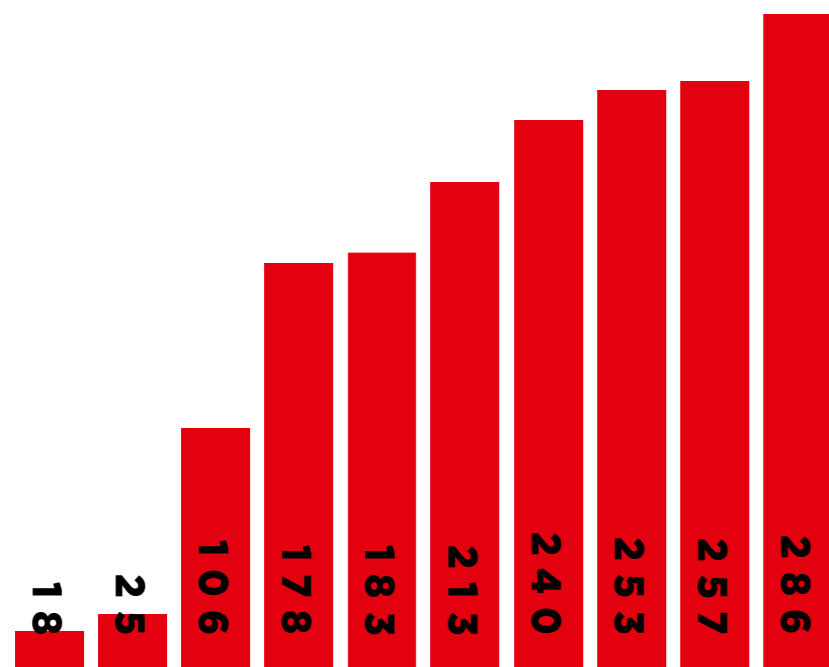
Seit 1964 verfolgt OBETA - als erster deutscher Elektrogroßhändler - das Filialprinzip mit Fokus auf Selbstbedienung. Das vereinfacht und beschleunigt den Einkauf signifikant. 2014 jährte sich die Einführung des effektiven Konzepts zum 50. Mal. Das Jubiläum erlebten Kunden online, auf Messen und natürlich in den Filialen.

Berlin,
www.obeta.de

UMSATZENTWICKLUNG

1980 - 2014 in Millionen Euro

1980 1990 2000 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014



DAS WICHTIGSTE AUF EINEN BLICK

Besondere Dienstleistungen

- 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche im Webshop bestellen: www.obeta.de
- Onlinebestellungen (20% Internetanteil) bis 22:00 Uhr mit Lieferung zum nächsten Werktag
- Großzügige Filialöffnungszeiten, teils von 6:00 bis 20:00 Uhr
- Lagersortimentskatalog in zwei Formaten erhältlich
- Umfassender Support dank Service-Center
- Hoher Serviceanspruch, gekennzeichnet durch diverse Spezialabteilungen (u. a. Lichttechnik, Systemtechnik, Industrietechnik)
- Berliner Energie Zentrum (BEZ) als Kompetenzzentrum für nachhaltige Energiegewinnung und -nutzung

Tochterfirmen und Unternehmensbeteiligungen

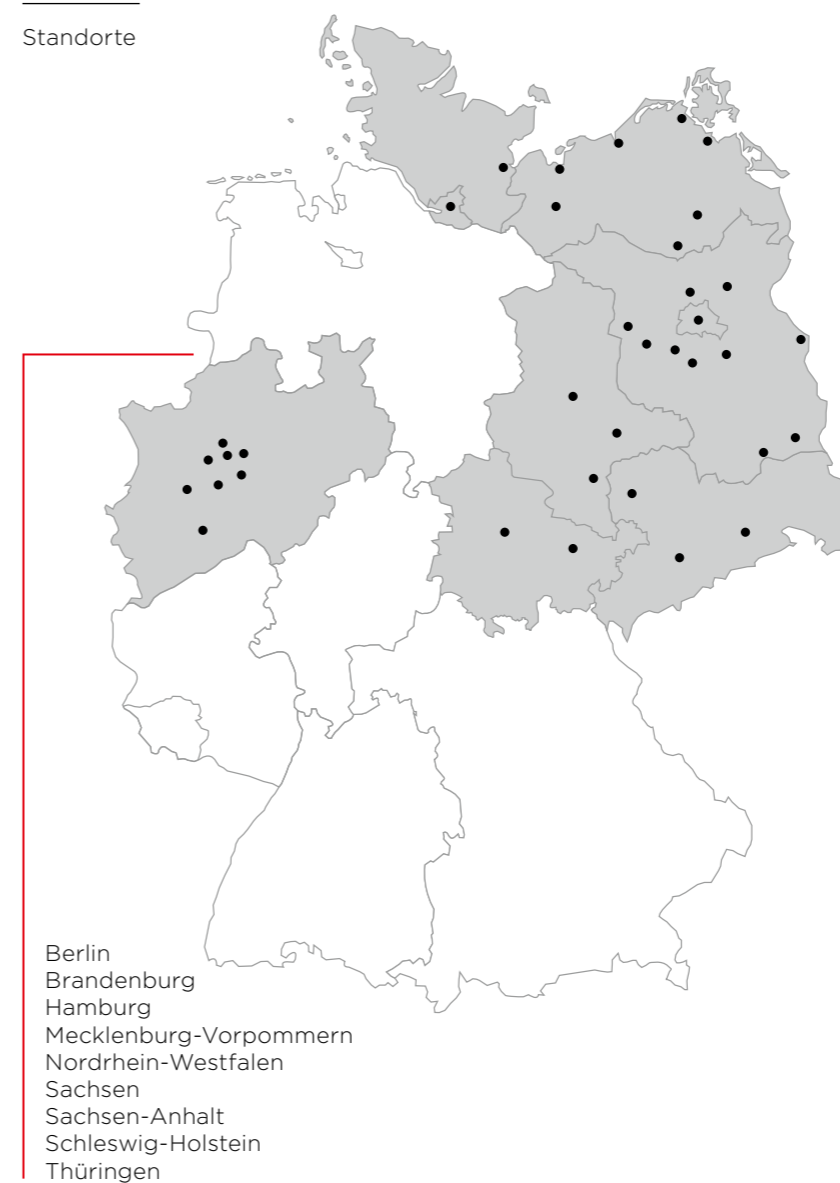
- TechniLog Technik und Logistik, Ludwigsfelde
- eldis electro distributor, Hamburg (in Hamburg (4x) und Lübeck)
- eldis electro distributor Rhein-Ruhr, Dortmund (in Bochum, Dortmund, Düsseldorf, Essen, Hagen, Herne, Köln (3x), Wuppertal)

286 MIO. €

Gesamtumsatz (netto)

57

Standorte



ERFOLG IN FAKTEN

01.01.2014 - 31.12.2014

751

Mitarbeiter

8%

Ausbildungsquote

1901

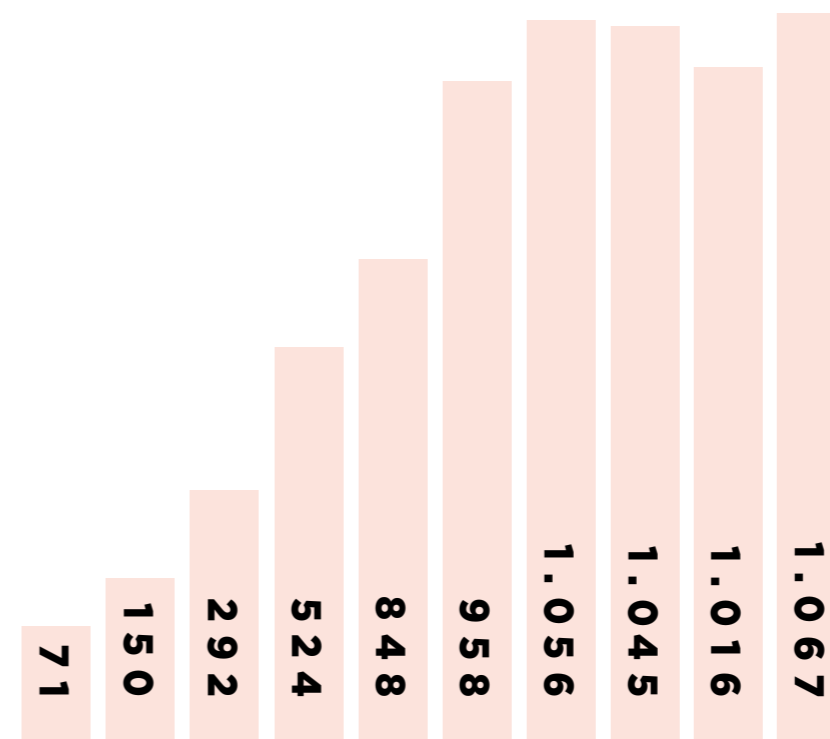
Gründung

DEHA GRUPPE

UMSATZENTWICKLUNG

1970 - 2014 in Millionen Euro

1970 1980 1990 2000 2008 2010 2011 2012 2013 2014



TOP-WERTE: + 4,9%

MIT EINEM UMSATZSPRUNG VON FAST 50 MIO. EURO AUF 1,067 MRD. EURO SCHLIESST DIE DEHA GRUPPE DAS JAHR 2014 AB. DAS IST EIN HERVORRAGENDES ERGEBNIS IN EINEM MARKT MIT NACH WIE VOR UNEINHEITLICHEN TENDENZEN. ES BESTÄTIGT WIEDER EINMAL, DASS UNTERNEHMEN MIT KLARER ORIENTIERUNG AN ETHISCHEN WERTEN AUCH DIE ÖKONOMISCHEN WERTE WACHSEN LASSEN.

Das besondere Zusammenspiel unabhängiger mittelständischer Elektrogroßhandelsunternehmen innerhalb der DEHA Gruppe ist auch im 41. Jahr ein Erfolgsmodell mit Wachstumspotenzial. Von dem freiwillig vernetzten, freien unternehmerischen Geist profitieren alle DEHA-Partner - vom Handwerksunternehmen über Industriekunden bis zum Hersteller: durch stetig wachsende Werte.

3,22 %

Gewichtete EBIT

47,06 %

Durchschnittliche Eigenkapitalquote

8 %

Ausbildungsquote

2.648 118

Mitarbeiter

Standorte

1.066.576.278 €

Gesamtumsatz (netto)

DEHA Gruppe



PAUL KÜCHENMEISTER
FACHGROSSEHANDLUNG
FÜR ELEKTROTECHNIK

AlexanderBürkle ■



HARDY SCHMITZ



YELLO NETCOM



SCHMITZ KABEL

