

ElectronicPartner

Fact Sheet

Unternehmensart/Branche:	Verbundgruppe für mittelständische Unternehmen im Bereich Handel mit Unterhaltungs- und Haushaltselektronik, IT/Multimedia und Telekommunikation
Anspruch:	„Handeln. Für Mensch und Erfolg“ – Mitgliedern die optimale Infrastruktur und den besten Service für ihren unternehmerischen Erfolg zu bieten
Gründung:	1937 durch Karl Friedrich Haubrich unter dem Namen „Radio- und Elektrogroßhandel Karl Fr. Haubrich“
Umwandlung zur Verbundgruppe:	1973 durch Edgar und Hartmut Haubrich, Söhne des Gründers
Strategische Marken:	der EP:Fachhandel, die Fachmarktlinie MEDIMAX und das Technologie-Netzwerk comTeam; die Fachgruppe WENDEpunkt (Launch 2024); weitere Mitglieder unter der Fachhandelslinie ServicePartner und als eigenprofilierter Händler
Onlinegeschäft:	Onlineshops der Marken EP: und MEDIMAX; Beteiligung des Mutterkonzerns Haubrich Holding an notebooksbilliger.de und der mobilezone Holding AG
Unternehmenszentrale:	Düsseldorf
Weitere nationale Standorte:	Logistikstandort Augsburg
Internationale Ausrichtung:	Landesgesellschaften in der Schweiz, den Niederlanden und in Österreich; Mitbegründer der Interessensvereinigung „E-Square“ (Mitglieder in 14 Ländern)
Anzahl Mitarbeiter:	rund 650 europaweit
Anzahl Mitglieder:	rund 4.600 europaweit
Zentralumsatz 2023:	1,2 Milliarden Euro insgesamt

ElectronicPartner

833,7 Millionen Euro in Deutschland

367,9 Millionen Euro international

Vorstände:

Matthias Assmann, Volker Marmetschke, Friedrich Sobol,
Karl Trautmann

ElectronicPartner

Unternehmensportrait

Unter dem Namen „Radio- und Elektrogroßhandel Karl Fr. Haubrich“ legte Karl Friedrich Haubrich 1937 das Fundament der späteren Erfolgsgeschichte von ElectronicPartner. Seine Söhne Edgar und Hartmut Haubrich gründeten 1973 mit 35 Händlern aus der Elektronikbranche die Verbundgruppe, die bis heute höchste Ansprüche an den eigenen Serviceauftrag in Richtung ihrer Mitgliedsbetriebe stellt. ElectronicPartner ist seit über 85 Jahren im Besitz der Familie Haubrich und tief in der Landeshauptstadt Düsseldorf verwurzelt, wo sich nach wie vor die Zentrale befindet. Mit seiner internationalen Ausrichtung unterhält das Unternehmen weitere Landesgesellschaften in Österreich, den Niederlanden und der Schweiz. Somit zählt die Verbundgruppe mit rund 4.600 angebundenen Geschäften zu einem der führenden Handelsunternehmen in den Bereichen Haushalts- und Unterhaltungselektronik sowie IT, Multimedia und Telekommunikation – und das europaweit. Wichtiger Bestandteil der internationalen Einkaufs- und Vertriebsstrategie ist die Mitgliedschaft bei E-Square. Dem Interessenverbund gehören 18 Top-Unternehmen aus insgesamt 14 europäischen Ländern an, womit es eines der weltweit größten Handelsnetzwerke der Elektronikbranche darstellt.

In Deutschland ist ElectronicPartner vor allem durch die Mitgliedsbetriebe seiner drei Kernmarken erfolgreich am Markt vertreten: den EP:Fachhandel, die Franchise-Fachmarktlinie MEDIMAX und das Technologie-Netzwerk comTeam. Hinzu kommen die Fachhandelslinie ServicePartner als auch viele weitere Fachhändler mit eigenem Profil. Die Verbundgruppe liefert ein breites Portfolio an Services und Lösungen für Unternehmerinnen und Unternehmer im Mittelstand und stellt mit rund 650 Mitarbeitenden die richtige Infrastruktur für wirtschaftlichen Erfolg zur Verfügung. Resultat: Insgesamt verzeichnete ElectronicPartner 2023 einen bereinigten Zentralumsatz von insgesamt 1,2 Milliarden Euro.

Eine der größten Herausforderungen aktuell ist es, nicht nur erfolgreich, sondern nachhaltig und ökologisch-verantwortungsvoll zu handeln. ElectronicPartner betrachtet das Thema Nachhaltigkeit als wichtigen Bestandteil des eigenen Selbstverständnisses. Im Rahmen ihrer Go Green Kampagne hat sich die Verbundgruppe verpflichtet, umweltbewusstes und ressourcenschonendes Wirtschaften zu forcieren. Ziel ist die Minimierung des eigenen ökologischen Fußabdruckes und die Förderung nachhaltiger Projekte bei den Mitgliedsbetrieben. Um dies zu erreichen, arbeitet die Verbundgruppe kontinuierlich an der Verbesserung ihrer eigenen Nachhaltigkeitsmaßnahmen. Durch den Einsatz erneuerbarer Energien setzt ElectronicPartner ein wichtiges Zeichen – so deckt beispielsweise die großflächige Photovoltaik-Anlage am Standort Düsseldorf den Energieverbrauch der Zentrale ab. Außerdem orientiert sich das Unternehmen an den 17 Nachhaltigkeitszielen der Vereinten Nationen: 193 Mitgliedstaaten der UN haben 2015 die Agenda 2030 für nachhaltige

ElectronicPartner

Entwicklung verabschiedet. ElectronicPartner setzt sich bislang aktiv für die Erreichung von sieben der UN-Ziele ein. Dabei überprüft die Verbundgruppe fortlaufend ihre Handlungsfelder und Möglichkeiten, um weitere Punkte der Agenda umzusetzen.

Mit der Fachgruppe „WENDEpunkt“ steigt ElectronicPartner 2024 in den Markt der erneuerbaren Energien ein und erschließt so ein zusätzliches, nachhaltiges Produktsortiment für die angeschlossenen Mitglieder. Durch das mehrstufige Modell kann jedes Fachgeschäft bzw. jeder MEDIMAX Markt an dem Konzept partizipieren. Dabei liegt die Entscheidung ganz bei den jeweiligen Unternehmen bzw. Unternehmerinnen, ob sie lediglich eine kompetente Beratung zum Thema Photovoltaik anbieten wollen und für alles weitere an ein kuratiertes Partnerunternehmen übergeben oder ob sie sich selbst so spezifisch aufstellen, dass sie auch den Verkauf und die Montage anbieten können. Ab 2026 wird es neue Mitgliedsunternehmen geben, die sich vollständig auf den Vertrieb und die Installation erneuerbarer Energien fokussieren und unter der Marke WENDEpunkt am Markt auftreten.

Durch verschiedene Gremien und gut vernetzte Ansprechpartner steht die ElectronicPartner Verbundgruppenzentrale immer im engen Austausch mit Mitgliedern, Lieferanten und Industrie, um passende, zeitgemäße Lösungen und Leistungen zu bieten. Getreu dem Unternehmensmotto „Handeln. Für Mensch und Erfolg.“ steht der individuelle Bedarf eines jeden Einzelnen im Vordergrund – von Händlerinnen und Händlern über Industriepartner bis zu Mitarbeitenden. ElectronicPartner geht immer mit der Zeit und setzt auf konzeptionelle Modernisierung, um für seine Mitglieder stets zukunftsorientierte Strategien zu entwickeln. Veränderungen betrachtet die Verbundgruppe als Chance, darauf basieren auch die sechs Unternehmenswerte, die das Handeln und die Zusammenarbeit prägen: Vertrauen, Bescheidenheit, Ehrlichkeit, Teamgeist, Mut und Freiheit.

ElectronicPartner

„Handel heißt Wandel.“

Interview mit Karl Trautmann, Vorstand ElectronicPartner

- *Was unterscheidet ElectronicPartner von anderen Verbundgruppen und weiteren Wettbewerbern?*

Unsere Wurzeln reichen über 85 Jahre zurück. Wir bringen viel Leidenschaft für den Handel mit und kombinieren Branchenerfahrungen mit Innovation und Qualitätsbewusstsein. Mit drei klar definierten strategischen Marken sind wir am Markt vertreten und tun alles für den unternehmerischen Erfolg unserer Mitgliedsbetriebe. Unsere Devise lautet, parallel zu Digitalisierung und technischem Fortschritt, den Traditionsgedanken nicht zu verlieren. Als mittelständisches Unternehmen setzen wir sowohl auf Verlässlichkeit, Bodenständigkeit und Vertrauen, als auch auf Trendbewusstsein, Innovation und internationale Vernetzung.

- *Wir befinden uns mitten in einem gesellschaftlichen Umbruch, der sowohl das Konsumverhalten allgemein als auch die Ansprüche der aktuellen und kommenden Arbeitnehmergeneration betrifft. Wie gehen Sie mit diesem Wandel um?*

Wir begreifen Veränderungen als Chance. Sowohl als Arbeitgeber als auch Dienstleister stehen wir in der Verantwortung, uns den Anforderungen und Bedürfnissen der Generationen anzupassen. Auch die Endkundinnen und -kunden unserer Mitgliedsbetriebe lassen wir dabei nicht aus dem Blick. Eine der aktuell größten Veränderungen im Verhalten der Konsumentinnen und Konsumenten, ist die zunehmende Fokussierung auf Nachhaltigkeit und Ressourcenschonung. Dazu gehört natürlich auch der große Bereich Energie. Mit dem Fachgruppen-Konzept WENDEpunkt bieten wir unseren Mitgliedsunternehmen die Möglichkeit, in unterschiedlichem Umfang in den Verkauf und die Installation von Photovoltaikanlagen, Wärmepumpen und Co einzusteigen. Zentralseitig setzt sich ElectronicPartner bislang aktiv für die Erreichung von sieben der insgesamt 17 UN-Nachhaltigkeitszielen ein. Diese lauten: Gesundheit und Wohlergehen, hochwertige Bildung, Geschlechtergleichheit, bezahlbare und saubere Energie, nachhaltige/r Konsum und Produktion, Maßnahmen zum Klimaschutz und Partnerschaften zur Erreichung der Ziele. Wir überprüfen fortlaufend unsere Handlungsspielräume und bauen unsere Aktivitäten weiter aus, um in Zukunft weitere Ziele zu bearbeiten und zu erreichen. Zudem beteiligen wir uns seit 2022 als Hauptinvestor am Projekt „Mittelstand und Moor“ und finanzieren die Renaturierung von rund 100 Hektar Moorfläche. Auch die Arbeitnehmergeneration befindet sich im Wandel. Die Work-Life-Balance gewinnt zunehmend an Wichtigkeit. Sich dieser Entwicklung zu verschließen, halte ich für den falschen Weg. Darum haben wir frühzeitig entsprechende Maßnahmen ergriffen und in

ElectronicPartner

unserer Zentrale zum Jahreswechsel 2022/2023 ein neues Arbeitszeitmodell eingeführt. Mit der 35-Stunden Woche in Kombination mit der Möglichkeit, diese auf vier oder fünf Tage zu verteilen, bieten wir unseren Mitarbeitenden höchste Flexibilität. Dabei können alle Abteilungen intern organisieren, wer wie oft seinen Tätigkeiten in unseren modernen und neu ausgestatteten Büroräumen nachgeht oder mobil von zuhause arbeitet.

- *Wie wichtig ist es, international vernetzt zu sein?*

Die internationale Ausrichtung trägt maßgeblich zum wirtschaftlichen Erfolg von ElectronicPartner bei. Die Elektronikbranche ist geprägt von Schnellebigkeit – eine gute Vernetzung ist daher wichtig, um Trends frühzeitig zu erkennen und aufzunehmen. Wir profitieren von den Erfahrungen anderer Märkte und gewinnen Informationen, welche uns entscheidende Wettbewerbsvorteile verschaffen. Durch die Mitgliedschaft bei E-Square haben wir die Möglichkeit, mit 18 weiteren Top-Unternehmen aus 14 europäischen Ländern zusammenzuarbeiten und uns international weiter zu vernetzen. Das sind Faktoren, die dabei helfen, ein profitables Geschäft unserer Mitgliedsunternehmen zu ermöglichen.

- *Die EP:Qualitätsoffensive ist vor rund zehn Jahren gestartet und erfolgreich abgeschlossen. Was ist in dieser Zeit geschehen und wie lautet Ihr Fazit?*

Ob die Qualitätsoffensive jemals abgeschlossen sein wird, bezweifle ich: an der Qualität muss jeden Tag gearbeitet werden, im Großen wie im Kleinen. Die Fokussierung auf maximale Qualität für den Endkunden an jedem einzelnen Point of Sale hat sich für unsere Mitgliedsbetriebe mehr als bezahlt gemacht. Ob während der Pandemie oder auch in der Zeit davor: Die EP:Fachhändlerinnen und EP:Fachhändler können als „local hero“ ihre Geschäfte vor Ort in einem sehr resilienten Geschäftsmodell betreiben. Individueller Service und umfassende Beratung in Kombination mit einladenden Räumlichkeiten und Wohlfühl-Ambiente sind die Standards, nach denen sich die Fachmänner- und Frauen richten. Die Qualitätsoffensive hat bewiesen, dass der lokale Fachhandel trotz steigender Verkaufszahlen im Onlinehandel floriert. Nicht ohne Grund feierte die Marke EP: im Jahr 2023 ihr 50-jähriges Jubiläum.

- *Der Privatisierungsprozess der MEDIMAX-Fachmarktklinie ist ebenfalls beendet. Wieso hat sich diese Umstrukturierung als richtig erwiesen?*

Die Standorte, welche wir im Zuge dieser Privatisierung an Franchisepartnerinnen und -Partner übergeben haben, haben sich trotz Pandemie hervorragend entwickelt. Das ist sehr erfreulich, denn eine Umstrukturierung birgt immer Risiken und stellt sowohl uns als dienstleistendes Unternehmen, aber auch die Selbstständigen vor ungeahnte Herausforderungen. Der Umstand, dass viele Jungunternehmerinnen- und Unternehmer nun

ElectronicPartner

vermehrt intensiv nach weiteren Standorten suchen, um ein starkes Filialnetz aufzubauen zeigt, dass wir mit der Marke MEDIMAX erfolgreich auf dem richtigen Weg sind.

- *comTeam bezeichnet sich selbst als Technologie-Netzwerk mit Herz. Was macht dieses Netzwerk so einzigartig?*

Jeder, der bereits mit comTeam zusammengearbeitet hat, weiß, dieses Netzwerk ist etwas ganz Besonderes. Die IT-Spezialistinnen und Spezialisten zeichnen sich durch ihre frühzeitige Evaluierung von Marktchancen aus, erkennen digitale Trends und liefern zuverlässig Wissen an ihre Kooperationspartnerinnen und -partner. Diese wiederum begleiten ihre Kundinnen und Kunden als Entwickler-Team von IT- und Telekommunikationslösungen durch den gesamten Umsetzungsprozess mit anwenderspezifischen Lösungen. comTeam steht aber nicht nur für IT-Lösungen und Anwendungsentwicklung, sondern auch für den Zugang zu hilfreichen Kontakten und spannenden Events.

- *Mit der Fachgruppe WENDEpunkt steigt ElectronicPartner in den Markt der erneuerbaren Energien ein. Was macht Sie so sicher, dass das Konzept erfolgreich sein wird?*

Mit unserer Fachgruppe WENDEpunkt setzten wir neue Maßstäbe und bieten unseren Mitgliedern und neuen Partnerunternehmen ein Konzept, das bislang einzigartig ist. Es zielt darauf ab, den Bedarf im Bereich erneuerbare Energien vollständig zu decken und ist mehrstufig aufgebaut – so profitieren sowohl Elektrofachgeschäfte, die neu in das Thema einsteigen, als auch professionelle Installationsbetriebe von dem Modell. Teilnehmende können sukzessive mehr Anteile der Gesamtdienstleistung übernehmen, je nach eigenem Kompetenzniveau und weiteren Ressourcen. Keiner unserer Wettbewerber liefert derzeit eine vergleichbare ganzheitliche Lösung für Unternehmen im Bereich erneuerbare Energien.

- *In Anbetracht der aktuellen Herausforderungen, (Inflation, Klimawandel, Energiekrise und Co.) wie sieht das Erfolgskonzept für den Handel der Zukunft aus?*

Handel heißt Wandel. Wir passen unser Handelskonzept stetig den wechselnden Rahmenbedingungen und äußeren Umständen an, mit dem Ziel, unsere Marktposition zu verbessern und unseren Mitgliedsunternehmen zu wirtschaftlichem Erfolg zu verhelfen. Unsere Erfahrungen nutzen wir sowohl, um frühzeitig Maßnahmen zu ergreifen und Prozesse zu optimieren, als auch zukunfts- und wettbewerbsfähig zu bleiben. Die erfolgreiche Zusammenarbeit und die Wechselwirkungen zwischen herausragenden Unternehmerpersönlichkeiten und einer dynamischen Verbundgruppe sind der Garant dafür,

ElectronicPartner

dass dem Handel vor Ort eine glänzende Zukunft bevorsteht. ElectronicPartner. Handeln.
Für Mensch und Erfolg.