



2024

ElectronicPartner

Handeln. Für Mensch und Erfolg.



Inhalt | Contents

5

Die Verbundgruppe ElectronicPartner
The ElectronicPartner buying group

7

Management und Unternehmensstruktur
Management and corporate structure

9

Entwicklung 2023
Development in 2023

11

Strategische Marken
Strategic brands

13

Die Marke EP:
The EP:brand

15

Die Marke MEDIMAX
The MEDIMAX brand

17

Die Marke comTeam
The comTeam brand

19

ElectronicPartner International & E-Square
ElectronicPartner International & E-Square

21

Go Green – nachhaltig handeln
Go Green – doing business sustainably

23

Geschichte
History

Liebe Leserinnen und Leser,

als Verbundgruppe stellen wir vom Sortiments- bis zum Marketingkonzept die Werkzeuge zur Verfügung, mit deren Hilfe unsere Mitglieder sich auf das Wesentliche konzentrieren können: erfolgreich zu handeln. Dazu bekennen wir uns auch mit unserem Claim „ElectronicPartner – Handeln. Für Mensch und Erfolg.“ Wir setzen uns nämlich nicht nur für den wirtschaftlichen Erfolg ein, sondern in erster Linie für die Menschen: die Unternehmerinnen und Unternehmer unserer Kooperation, unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und natürlich unsere Lieferantinnen und Lieferanten. Unser aller Handeln wiederum dreht sich um die Produkte, die das Leben einfacher, smarter und entspannter machen: Auf Unterhaltungs- und Haushaltselektronik, IT, Multimedia oder Mobilfunk will heute niemand mehr verzichten. Und weil diese Produkte so beliebt sind, ist die Entwicklungs- und Veränderungsgeschwindigkeit in unserer Branche enorm hoch.

Dieser Herausforderung stellen wir uns seit über 85 Jahren. Veränderungen begreifen wir stets als Chance, um unsere Handelskonzepte immer weiter zu verbessern. So geben wir rund 4.600 Unternehmerinnen und Unternehmern in Europa die Möglichkeit, die Wünsche ihrer Kundinnen und Kunden vor Ort tagtäglich zu erfüllen. Dabei profitieren wir als Familienunternehmen von einer gesunden und gewachsenen Struktur, die uns hohe Stabilität verleiht. Somit sind wir für Händlerinnen und Händler sowie für unsere Partnerinnen und Partner in der Industrie ein zuverlässiger und berechenbarer Akteur in der Zusammenarbeit. Lesen Sie auf den folgenden Seiten, was ElectronicPartner ausmacht, welche Marken zu uns gehören und welche Strategie wir verfolgen.

Dear Readers,

As a buying group, we provide tools from the product – ranging from to the marketing concept – that enable our members to concentrate on what is important: doing business successfully. We are committed to this with our claim “ElectronicPartner – Handeln. Für Mensch und Erfolg”. We are not only committed to the economic success of our members, but first and foremost to the people: the entrepreneurs of our cooperation, our employees and, of course, our suppliers. In turn, all of our actions revolve around the products that make life easier, smarter and more relaxed. In today’s world, no one wishes to live without entertainment and household electronics, IT, multimedia or mobile telecommunications products any more. And as these products are so popular, the speed of development and transformation in our industry is breathtaking.

We have been meeting this challenge for more than 85 years, and we always see changes as an opportunity to constantly improve our business concepts. In this way, we give around 4,600 entrepreneurs in Europe the opportunity to meet the wishes of their local customers on a daily basis. We benefit from a healthy and mature structure as a family business, which gives us great stability. This makes us a reliable and predictable stakeholder for our members and partners in the industry. On the following pages, you will read about the qualities of the ElectronicPartner buying group, the brands that belong to us and the strategy that we pursue.


Karl Trautmann
Vorstand | Member of the Management Board



Die Verbundgruppe ElectronicPartner

ElectronicPartner ist von spannenden Kontrasten geprägt. In Düsseldorf als Familienunternehmen verwurzelt, aber in Europa angekommen und in 14 Ländern aktiv. Wir verbinden die Stärken des stationären Handels mit den Chancen des Online-Geschäfts. Wir sind verlässlich für unsere Partnerinnen und Partner und gehen gleichzeitig innovative Wege, um Verbraucherinnen und Verbraucher immer wieder positiv zu überraschen.

Diese Mischung treibt auch die rund 650 Menschen an, die für ElectronicPartner arbeiten. Egal, ob sie seit vielen Jahren zum Unternehmen gehören oder im Rahmen ihrer Ausbildung bei uns ins Berufsleben gestartet sind. Alle gemeinsam sorgen dafür, dass unsere Mitglieder im EP:Fachhandel, bei der Franchise-Fachmarktlinie MEDIMAX, beim Technologie-Netzwerk comTeam oder als Fachhändlerin oder -händler mit eigenem Profil bestmögliche Unterstützung erhalten.

Um optimale Voraussetzungen für unsere Mitarbeitenden zu schaffen, setzen wir auf ein innovatives New Work-Konzept: eine moderne Büroumgebung, kombiniert mit mobilem und zeitlich flexiblem Arbeiten. So stellen wir uns als Arbeitgeber attraktiv auf, um die fähigsten und engagiertesten Kräfte für unsere Mitglieder zu gewinnen.

The ElectronicPartner buying group

ElectronicPartner is shaped by fascinating contrasts. The company has its roots in Düsseldorf as a family business, but it is now well known across Europe and is active in 14 countries. We combine the strengths of stationary trade with the opportunities offered by online business. This makes us a reliable partner who pursues innovative paths in order to continue to create positive surprises for the consumer again and again.

This combination also serves as motivation for around 650 people who work for ElectronicPartner, whether they joined the company many years ago or are just starting their professional training. All of them work together to ensure the best possible support for our members of the EP:specialist trade, the MEDIMAX specialist retailers, the comTeam systems traders and specialist trade members with an independent profile.

In order to create optimal conditions for our plans, we rely on an innovative New Work concept: a modern office environment combined with mobility and flexibility in terms of work time. This is how we position ourselves attractively as an employer, to attract the most capable and committed employees for our members and partners.



Management und Unternehmensstruktur

Austausch, Kommunikation und Interaktion werden bei ElectronicPartner auf allen Ebenen gelebt. Dazu gehört auch die regelmäßige, enge Abstimmung zwischen Vorstand und Verwaltungsrat. Das stellt Kontinuität in der strategischen Ausrichtung der Gruppe sicher und sorgt für eine enge Bindung zwischen dem Gesellschafterkreis und der operativen Führung.

Mit Michael Haubrich und Rüdiger Haubrich gehören aktuell zwei Vertreter der Gründer- und Inhaberfamilie zum Verwaltungsrat von ElectronicPartner. Weitere Mitglieder sind Prof. Stefan Feuerstein (Vorsitz), Annegret Franzen und Dr. Christian Mielsch.

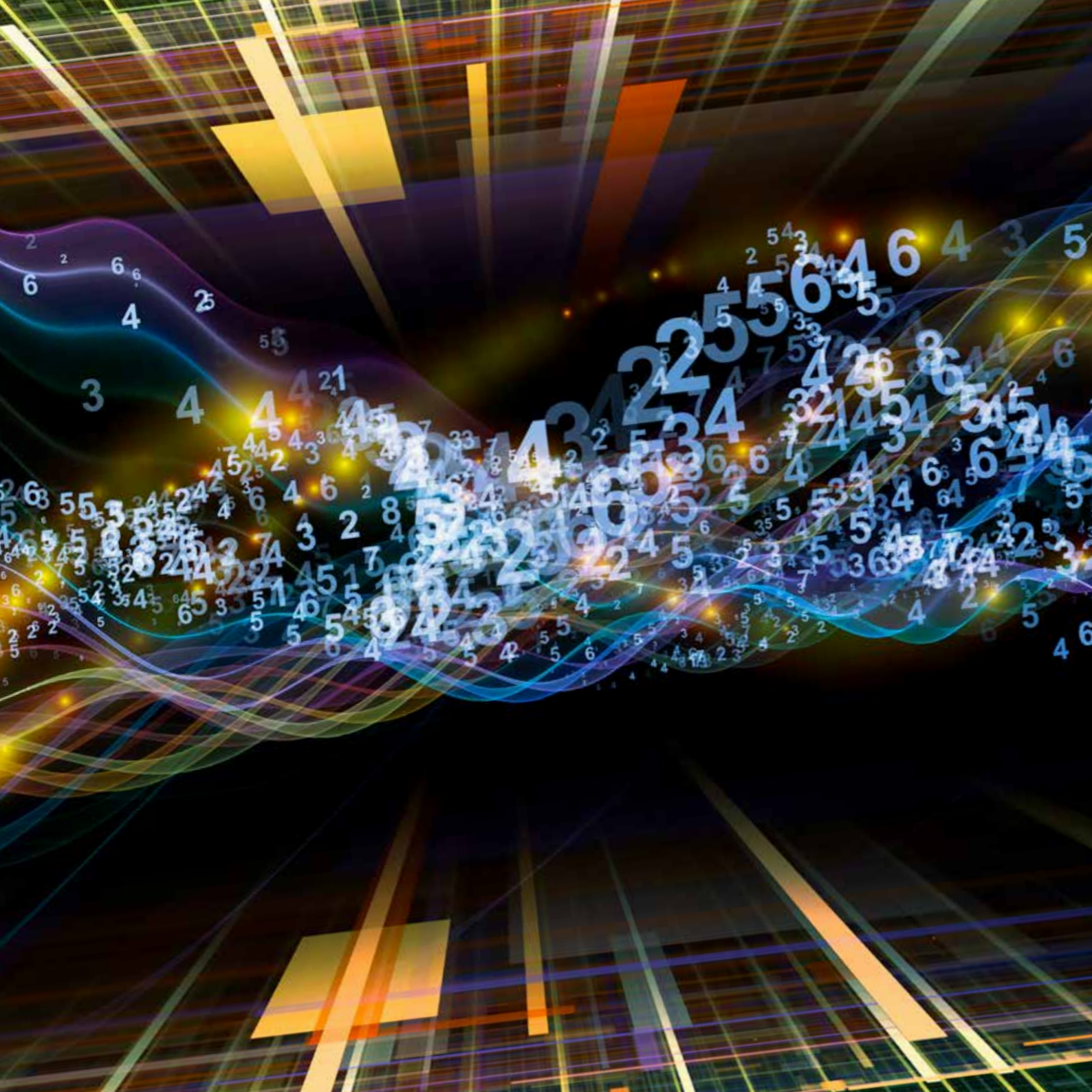
An der Spitze des operativen Geschäfts stehen die Vorstände Matthias Assmann, Volker Marmetschke, Friedrich Sobol und Karl Trautmann. In seinem Vorstandsressort verantwortet Matthias Assmann die Bereiche IT, Logistik und Prozesse sowie die Verbundgruppe comTeam. Volker Marmetschke ist zuständig für die Bereiche Rechnungswesen, Finanzen, Steuern, Revision und Recht. Die Gesamtverantwortung für das Kooperationsgeschäft mit der Marke EP: sowie für MEDIMAX trägt Friedrich Sobol. Karl Trautmann verantwortet sämtliche internationalen Aktivitäten der Verbundgruppe sowie die Öffentlichkeitsarbeit von ElectronicPartner.

Management and corporate structure

Exchanging ideas, communication and interaction are part of the ElectronicPartner culture at all levels. This also includes regular, close coordination between the Management Board and the Supervisory Board. This ensures continuity in the Group's strategic orientation and establishes a close connection between shareholders and operational management.

Currently, two representatives of the founding and owing family are on the ElectronicPartner supervisory board: Michael Haubrich and Rüdiger Haubrich. Other members are Prof. Stefan Feuerstein (Chair) and Dr Christian Mielsch.

At the head of business operations are members of the management board Matthias Assmann, Volker Marmetschke, Friedrich Sobol and Karl Trautmann. In his board department, Matthias Assmann is responsible for the areas of IT, logistics, processes and comTeam. Volker Marmetschke is responsible for the areas of accounting, finance, taxes, auditing and legal issues. Friedrich Sobol has complete responsibility for cooperative business with the EP: brand and for MEDIMAX. In addition, he is head of IT and human resources. Karl Trautmann manages all of the international activities of the buying group and public relations for ElectronicPartner.



Entwicklung 2023

In den vergangenen Jahren konnten wir beweisen, dass wir in der Lage sind, erfolgreich mit Krisen umzugehen. Auch 2023 haben wir uns den globalen politischen und wirtschaftlichen Herausforderungen gestellt, die sich sowohl direkt als auch indirekt auf die Elektronikbranche ausgewirkt haben. Uns und unseren Mitgliedern ist es dabei gelungen, den Handel nachhaltig zu formen und uns vom Wettbewerb abzuheben.

Insgesamt verzeichnet ElectronicPartner im Jahr 2023 einen bereinigten Einkaufsumsatz von 1,2 Milliarden Euro und somit einen leichten Rückgang von 4,5 Prozent. Auf den Kernmarkt Deutschland entfielen 833,7 Millionen Euro, auf die europäischen Landesgesellschaften 367,9 Millionen Euro.

Um eine Vergleichbarkeit zum Wert von 2022 zu ermöglichen, wurde die Vorjahresbasis um die Ergebnisse der ausgeschiedenen Märkte bereinigt.

Development in 2023

In recent years, we have been able to prove that we can successfully deal with crises. In 2023, we continued to face the global political and economic challenges that have impacted the electronics industry both directly and indirectly. We and our members have succeeded in shaping retail sustainably and setting ourselves apart from the competition.

Overall, ElectronicPartner completed the financial year with a core sales figure of 1.2 billion euros. This corresponds to a slight decline in sales of 4.5 percent. The core market in Germany accounted for 833.7 million euros, 367.9 million euros was reached in the European national organisations.

In order to enable a comparison with the 2022 figures, the prior-year basis was adjusted with regard to the results of the markets that left the buying group.



Strategische Marken

ElectronicPartner ermöglicht Unternehmerinnen und Unternehmern, mit verschiedenen Konzepten Handel zu betreiben. Unsere bekanntesten Vertriebslinien sind der EP:Fachhandel, die MEDIMAX Fachmärkte und das Technologie-Netzwerk comTeam, das dieses Jahr sein 40-jähriges Jubiläum feiert. Neben diesen drei Kernmarken gehören insgesamt über 1.000 Unternehmen im stationären Handel zu unseren Mitgliedern. Diese treten als ServicePartner oder unter ihrem eigenen Namen am Markt auf. Außerdem sind wir mit ProMarkt im Bereich Discount und mit unserer neuen Marke WENDEpunkt beim Thema erneuerbare Energien vertreten.

Wir setzen auf eine Mehrmarkenstrategie, damit wir die Anforderungen unserer Mitglieder und Partnerbetriebe individuell über alle Kanäle mit unterschiedlichen Serviceleistungen bedienen können. Mit den verschiedenen Markenprofilen sowie unseren hochwertigen Sortimenten und Dienstleistungen bieten wir Unternehmerinnen und Unternehmern ein breit gefächertes Leistungsportfolio.

Dabei führen wir diejenigen Hersteller und Produkte, die unsere Ansprüche an Qualität, Innovation und Design erfüllen. Grundlage ist eine enge und langfristige Kooperation mit unseren Industriepartnerinnen und -partnern. Darüber hinaus sind wir im Online-Handel durch Shops unserer B2C-Marken EP: und MEDIMAX sowie durch Beteiligungen an leistungsstarken Portalen aktiv. Unser Mobilfunkgeschäft wickeln wir über die mobilezone Holding ab, den führenden Telekommunikationsspezialisten am deutschen und Schweizer Markt.



Strategic brands

ElectronicPartner enables companies to conduct trade using different concepts. Our most well-known brands are EP:, MEDIMAX and comTeam, which celebrates its 40th anniversary. In addition to these three core brands, our members include a total of over 1,000 retailers in the stationary market. They operate on the market as service partners or under their own name. Furthermore, we are represented in the discount sector with ProMarkt and with our new brand WENDEpunkt in the field of renewable energies.

We focus on a multi-brand strategy in order to be able to produce individual solutions aligned with entrepreneurs' wishes, with different services using all channels. Our brands and top-quality ranges and services offer a highly diversified product portfolio.

We offer the brands and products that fulfil our demands on quality, innovation and design. The foundation of this is close and long-term cooperation with our industry partners. In addition, we are also active online with the shops of our B2C brands EP: and MEDIMAX, as well as with our interests in high-performance, multi-channel providers. For example, we conduct our mobile communications business through mobilezone Holding, the leading telecommunications specialist in the German and Swiss markets.



Die Marke EP:

Der EP:Fachhandel hat sich einem gemeinsamen Qualitätsgedanken verpflichtet. Mit dem Claim „EP:Einfach persönlicher.“ stehen die Unternehmen als lokale Ansprechpartner für erstklassige Beratung und umfassende Serviceleistungen ein. Die Sortimente der EP:Fachgeschäfte bestehen aus einer ausgewogenen Mischung von Einstiegsmodellen und High-End-Produkten.

Zusatzleistungen wie Montage, Reparatur und Wartung oder Finanzierung sind hier ebenso selbstverständlich wie die Unterstützung rund um das „smarte“ Zuhause. Ein weiterer wichtiger Baustein ist die persönliche und individuelle Beratung – im Geschäft oder auf Wunsch zu Hause. Regelmäßige Schulungen zu aktuellen Technik- oder Managementthemen sind Teil unseres Services für die Händlerinnen und Händler.

Unser Bewusstsein für die Bedürfnisse unserer Mitglieder ist die Basis für eine zuverlässige Unterstützung im Geschäftsalltag. Im Rahmen des 360°-Marketing-Konzeptes schaffen wir einen modernen, einheitlichen Auftritt am PoS, im Internet sowie in allen Printprodukten. So verleihen wir den EP:Mitgliedern in Deutschland ihre Schlagkraft als „Local Hero“ und als Teil einer starken, einheitlichen Marke.

EP:
ElectronicPartner

The EP:brand

The EP:specialist retailers in Germany have expressed their commitment to a common quality philosophy. With the promise “EP:Einfach persönlicher.,” they guarantee first-class advice and comprehensive services. The ranges offered by the EP:specialist retailers consist of a balanced combination of bestsellers and high-end products.

It goes without saying that additional services such as assembly, repair, maintenance and financing are provided alongside support for the “smart” home. Another important component is personal and individual consultation – either in the store or upon request at the customer’s home. Regular training on current technology or management issues is part of our service for retailers.

Our awareness of our members’ needs forms the basis of reliable support in everyday business operations. As part of our 360° marketing concept, we create a modern, uniform appearance at the PoS, on the Internet and also in printed publications. This enables us to give EP:brand traders in Germany their prestige as a “local hero”. They are part of a strong and uniform brand.



Die Marke MEDIMAX

„Mehr Mensch. Mehr Technik.“ Mit diesem Slogan bringt MEDIMAX den eigenen Anspruch an die Zufriedenheit der Kundinnen und Kunden auf den Punkt. MEDIMAX positioniert sich als service- und erlebnisorientierter Fachmarkt, dessen Schlüssel zum Erfolg die hohe Beratungskompetenz ist sowie die Bereitschaft der Verkäuferinnen und Verkäufer, für die Kundschaft eine individuelle Lösung zu finden. Zum gelungenen Einkaufserlebnis gehört das richtige Sortiment. Deswegen gibt es bei MEDIMAX die wichtigsten Trendthemen vom vernetzten Zuhause über die Kaffeebar bis hin zu ultrascharfen TV-Geräten zum Anfassen, Erleben und Ausprobieren vor Ort. Die Website mit integriertem Onlineshop und allen Omnichannel-Funktionen bildet die Produkt- und Servicewelt von MEDIMAX ebenfalls ab, um ein einheitliches Markenerlebnis in allen Kanälen sicherzustellen.

Durch organisches Wachstum und die Übernahme vorhandener Standorte ist MEDIMAX seit 1988 immer weitergewachsen. In den Jahren 2019 – 2021 hat ElectronicPartner seine Fachmarktlinie privatisiert und vollständig an engagierte Unternehmerinnen und Unternehmen übergeben. Heute umfasst MEDIMAX über 70 Standorte. Um unseren Franchisepartnerinnen und -partnern ein attraktives Modell in Ergänzung zu ihren MEDIMAX Märkten zu bieten, haben wir der Discounter-Linie ProMarkt neues Leben eingehaucht. Ihr Konzept ist auf zeitlich begrenzte Highlight-Angebote ausgerichtet. Möglich werden die günstigen Konditionen durch das ProMarkt-Prinzip, das auf gezielten Öffnungszeiten von mittwochs bis samstags sowie weniger Verkaufspersonal und einfacher Präsentation der Ware basiert.

MEDIMAX

The MEDIMAX brand

“Mehr Mensch. Mehr Technik.” *With this slogan, MEDIMAX encapsulates its commitment to customer satisfaction. MEDIMAX positions itself as a service- and experience-oriented speciality store, with the key to success being high advisory competence and the willingness of sales staff to find an individual solution for each customer. A successful shopping experience requires the right product range. That’s why MEDIMAX offers the most important trend topics – from the connected home to the coffee bar, to ultra-sharp TVs – to touch, experience and try out on-site. The website, with its integrated online shop and all omnichannel functions, also reflects the product and service world of MEDIMAX, ensuring a consistent brand experience across all channels.*

Through organic growth and the acquisition of existing locations, MEDIMAX has continuously expanded since 1988. Between 2019 and 2021, ElectronicPartner privatised its speciality store line and transferred it entirely to dedicated entrepreneurs. Today, MEDIMAX comprises over 70 locations. In order to provide our franchise partners with an attractive model complementing their MEDIMAX stores, we have revitalised the discount line ProMarkt. The concept is focused on time-limited highlight offers. The favourable conditions are made possible by the ProMarkt principle, which is based on targeted opening hours from Wednesdays to Saturdays, as well as reduced sales staff and simplified product presentation.



Die Marke comTeam

„Wir digitalisieren Zukunft“ – dieses Prinzip liegt der Arbeit der IT-Spezialistinnen und Spezialisten im Technologie-Netzwerk comTeam zugrunde und das seit nun 40 Jahren. Sie entwickeln Informationstechnologie- und Telekommunikationslösungen für Geschäftskundinnen und -kunden und begleiten diese durch den gesamten Entwicklungs- und Umsetzungsprozess. Die rund 800 Partnerunternehmen beraten ihre Kundinnen und Kunden bei der Planung von Netzwerk- und Kommunikationsplattformen.

Der Zusammenschluss bildet die Grundlage für projektbezogene Kooperationen und einen intensiven, lebendigen Austausch zwischen den einzelnen IT-Betrieben. Zu den Kunden im B2B-Segment zählen kleine und mittelständische Firmen, Großunternehmen sowie der öffentliche Sektor. Die Partnerinnen und Partner bei comTeam profitieren unter anderem von einem zentral konzipierten Marketing, einem gemeinsamen Einkauf und einem bundesweiten Servicenetzwerk. Eine weitere wichtige Säule ist der comTeach CAMPUS: Das Bildungsnetzwerk verknüpft technologisches Wissen mit professionellem Können.

Das comTeam Netzwerk unterstützt zudem die Ideen mutiger Jungunternehmerinnen und -unternehmer und ist Heimat für Start-ups. Neben individuellen Serviceleistungen rund um die Unternehmensgründung werden hilfreiche Kontakte zum comTeam Netzwerk, Zugang zu spannenden Events sowie Leistungen aus dem Gesamtpaket der Verbundgruppe vermittelt.

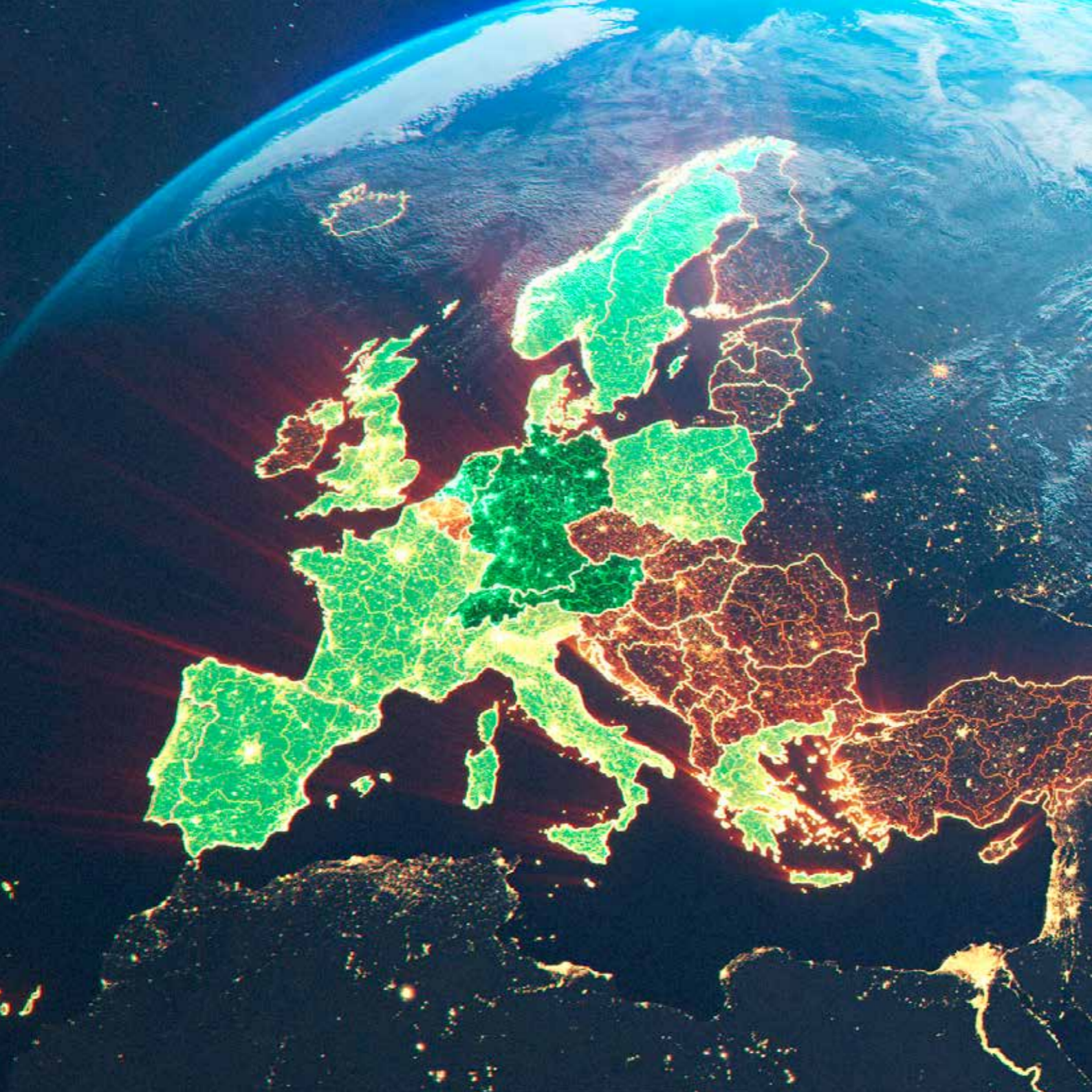


The comTeam brand

“We are digitalising the future.” This principle is the underlying concept behind the IT specialists in the comTeam technology network, which has been the case for 40 years now. They develop information technology and telecommunications solutions for business customers, and accompany them through the entire development and implementation process. Our roughly 800 members provide their customers with advice during the planning of network and communications platforms.

This combination forms the basis for project-related cooperation and for an intense, lively exchange among the individual IT specialists. Customers in the B2B segment include small and mid-size companies, large enterprises and the public sector. The IT specialists at comTeam benefit from centralised marketing concepts, a common purchasing area and a service network that extends across Germany. Another important pillar is the comTeach CAMPUS: The educational network combines technological knowledge with professional skills.

The comTeam network supports the ideas of courageous entrepreneurs and is a consultant and home for start-ups. In addition to individual services related to setting up a company, helpful contacts in the comTeam network, access to exciting events and services from the overall package of the association are arranged.



ElectronicPartner International & E-Square

Zusammen mit den Landesgesellschaften in den Niederlanden (seit 1968), Österreich (seit 1993) und der Schweiz (seit 1998) ist ElectronicPartner in Europa an rund 4.700 Standorten präsent. Gemeinsam mit den Mitgliedern des internationalen Handelsnetzwerks E-Square fördert ElectronicPartner die Kooperation mit strategischen europäischen Lieferantenpartnern sowie den Best-Practice-Austausch der 18 Mitgliedsunternehmen aus 14 Ländern.

Als eines der weltweit größten Netzwerke für Unterhaltungs- und Haushaltselektronik unterstützt E-Square die Lieferantenpartner bei der strategischen Entwicklung durch umfassende Einblicke in vielfältig aufgestellte und erfolgreiche Handelsformate. Darüber hinaus liegt der Fokus von E-Square auf der Stärkung der Mitglieder im jeweiligen Heimatmarkt durch europäische Zusammenarbeit – von Großbritannien bis Griechenland, von Portugal bis Polen. Im Jahr 2022 feierte der internationale Verbund bereits sein 10-jähriges Jubiläum.



ElectronicPartner International & E-Square

With national companies in the Netherlands (since 1968), Austria (since 1993) and Switzerland (since 1998), ElectronicPartner is present at around 4.700 locations throughout Europe. Together with the members of the international trading network E-Square, ElectronicPartner promotes cooperation with strategic European supplier partners and also best-practice exchange between the 18 member companies from 14 countries.

As one of the largest networks for entertainment and household electronics around the world, E-Square supports the strategic development of supplier partners with extensive insights into multifaceted and successful trading formats. In addition, the focus of E-Square is placed on reinforcing members in each domestic market with European cooperation – from the UK to Greece, from Portugal to Poland. The international association celebrated its 10th anniversary in 2022.



Go Green – mit ElectronicPartner nachhaltig handeln

Seit mehr als 85 Jahren übernimmt ElectronicPartner Verantwortung: Als mittelständisches Unternehmen, das lokal verwurzelt und international ausgerichtet ist, sehen wir es als unsere Pflicht an, beim Thema Nachhaltigkeit vollen Einsatz zu zeigen – für unsere Mitglieder, Geschäftspartnerinnen und -partner, Mitarbeitenden, nachfolgende Generationen und allgemein die Welt, in der wir leben.

Der Start unserer Initiative „Go Green“ im Jahr 2021 hat dabei für einen zusätzlichen Schub in Bezug auf nachhaltiges Handeln innerhalb unserer Verbundgruppe gesorgt. Diese ressourcenschonende und verantwortungsvolle Unternehmensausrichtung ist zu einem unserer wichtigsten Fixpunkte geworden.

Alle unsere „Go Green“-Maßnahmen laufen unter einer Vorgabe: Wir setzen uns intensiv mit dem Thema Nachhaltigkeit auseinander und stecken unsere Energie in transparente, sinnvolle Maßnahmen. Einen großen Schritt in Richtung Klimaschutz machen wir durch die Finanzierung des Umweltschutzprojektes „Mittelstand & Moor“. Mit einer Summe von 600.000 Euro finanzieren wir die Renaturierung und Wiedervernässung einer 100 Hektar großen ehemaligen Moorlandschaft.

Go Green – doing business sustainably with ElectronicPartner

ElectronicPartner has been taking responsibility for more than 85 years: As a company that is locally rooted and internationally oriented, we see it as our duty to show full commitment to the issue of sustainability – for our members, business partners, employees, future generations and – in general – the world we live in.

The launch of our “Go Green” initiative in 2021 has provided an additional boost in terms of sustainable action within our group. This resource-saving and responsible corporate orientation has become one of our most important fixed points.

All of our “Go Green” measures are based on one requirement: We deal intensively with the issue of sustainability and put our energy into transparent, sensible measures. We are taking a big step towards climate protection by financing the environmental protection project “Mittelstand & Moor”. With a sum of 600.000 euros, we are financing the renaturation and re-wetting of a 100 hectare former moorland.



Geschichte

18. Januar 1937:

Karl Friedrich Haubrich gründet eine Großhandlung für Rundfunkgeräte, elektronische Konsumgüter und Zubehör unter der Firmierung Karl Friedrich Haubrich

1955: Das Unternehmen wächst und erreicht erstmals einen Umsatz von einer Million Deutscher Mark

Juni 1968: Gründung einer Tochtergesellschaft in den Niederlanden

13. Oktober 1973: Edgar und Hartmut Haubrich gründen gemeinsam mit 35 Fachhändlern die ElectronicPartner Verbundgruppe als Tochtergesellschaft der Großhandlung Karl Friedrich Haubrich

1988: Start der Unternehmensgruppe MEDIMAX mit dem ersten Markt in Rhede

23. August 1991: Gründung ElectronicPartner International

1. August 1993: Gründung ElectronicPartner Austria

1998: Start der Geschäftstätigkeit in der Schweiz

2001: comTeam wird Teil der Verbundgruppe ElectronicPartner

2009: Umfirmierung zur Europäischen Gesellschaft (SE)

Januar 2012: Gründung der europäischen wirtschaftlichen Interessenvereinigung E-Square

Oktober 2012:
Erwerb einer Beteiligung an notebooksbilliger.de

August 2015: Übernahme der Mehrheitsanteile an der SH Telekommunikation Deutschland GmbH

Januar 2017: ElectronicPartner feiert 80-jähriges Bestehen

2019: Verkauf der Mehrheitsbeteiligung an der SH Telekommunikation Deutschland GmbH an die mobilezone Holding AG, gleichzeitige Minderheitsbeteiligung an mobilezone

2021: Überführung von MEDIMAX in eine reine Franchiseorganisation

2024: comTeam feiert 40-jähriges Jubiläum

History

18 January 1937:

Karl Friedrich Haubrich establishes a wholesale business for radio equipment, electronic consumer goods and accessories under the company name Karl Friedrich Haubrich

1955: *The company grows and achieves sales of one million Deutsche Mark for the first time*

June 1968: *Establishment of a subsidiary in the Netherlands*

13 October 1973: *Edgar and Hartmut Haubrich found the ElectronicPartner buying group with 35 specialist retailers as a subsidiary of the wholesale business Karl Friedrich Haubrich*

1988: *Launch of the MEDIMAX brand with the first store in Rhede*

23 August 1991:
Establishment of ElectronicPartner International

1 August 1993: *Establishment of ElectronicPartner Austria*

1998: *Start of business operations in Switzerland*

2001: *comTeam becomes part of ElectronicPartner*

2009: *Change of legal form to societas Europaea (SE)*

January 2012: *Foundation of the European Economic Interest Grouping E-Square*

October 2012: *Acquisition of a share in notebooksbilliger.de*

August 2015: *Acquisition of the majority share in the SH Telekommunikation Deutschland GmbH*

January 2017:
ElectronicPartner celebrates its 80th anniversary

2019: *Sale of the majority share in SH Telekommunikation Deutschland GmbH to mobilezone Holding AG, acquisition of a minority share in mobilezone*

2021: *Transformation of MEDIMAX into a full franchise organisation*

2024: *comTeam celebrates its 40th anniversary*

**Impressum/Kontakt
Imprint/contact:**

ElectronicPartner Handel SE
Unternehmenskommunikation
Corporate Communications

Mündelheimer Weg 40
40472 Düsseldorf
Germany

Tel.: +49 211 4156-0
Fax: +49 211 4156-310

presse@electronicpartner.de
www.electronicpartner.de



ElectronicPartner
Handeln. Für Mensch und Erfolg.

