













2023

ElectronicPartner

Handeln. Für Mensch und Erfolg.



Inhalt|Contents

	Die Verbundgruppe ElectronicPartner <i>The ElectronicPartner Buying Group</i> 5
	Management und Unternehmensstruktur <i>Management and corporate structure</i> 7
	Entwicklung 2022 <i>Development in 2022</i> 9
	Strategische Marken <i>Strategic brands</i> 11
	Die Marke EP: <i>The EP: brand</i> 13
	Die Marke MEDIMAX <i>The MEDIMAX brand</i> 15
	Die Marke comTeam <i>The comTeam brand</i> 17
	ElectronicPartner International & E-Square <i>ElectronicPartner International & E-Square</i> 19
	Go Green <i>Go Green</i> 21
	Geschichte <i>History</i> 23

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. Diese Botschaft haben wir im vergangenen Jahr mit unserem neuen Claim „ElectronicPartner – Handeln. Für Mensch und Erfolg“ noch erweitert. Wir setzen uns nämlich nicht nur für den wirtschaftlichen Erfolg ein, sondern in erster Linie für die Menschen: die Unternehmerinnen und Unternehmer unserer Kooperation, für 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 4.700 Unternehmerinnen und Unternehmern in Europa die Möglichkeit, die Bedürfnisse ihrer Kunden vor Ort tagtäglich zu erfüllen. Dabei profitieren wir als Familienunternehmen von einer gesunden und gewachsenen Struktur, die uns hohe Stabilität verleiht. Damit sind wir für Händler und für unsere 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 range to the marketing concept, that enable our members to concentrate on what is important: doing business successfully. We enhanced this message last year with our new 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. All of our actions, in turn, 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. We always see changes as an opportunity to constantly improve our business concepts. In this way, we give around 4,700 entrepreneurs in Europe the opportunity to meet the needs 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 16 Ländern aktiv. Wir verbinden die Stärken des stationären Handels mit den Chancen des Online-Geschäfts. Wir sind verlässlich für unsere Partner und gehen gleichzeitig innovative Wege, um 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, als comTeam IT-Spezialisten oder als Fachhändler 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 und Partner 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 16 countries. We combine the strengths of stationary trade with the opportunities offered by online business. We are 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, Prozesse und 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 owning 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 Volker Marmetschke, Friedrich Sobol and Karl Trautmann. 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, the technology network comTeam, and public relations for ElectronicPartner.



Entwicklung 2022

In den vergangenen Jahren konnten wir beweisen, dass wir erfolgreich mit Krisen umgehen können. Auch 2022 haben wir uns gemeinsam als Verbundgruppe allen Herausforderungen gestellt: von den Folgen der Corona-Pandemie über die Auswirkungen des Ukraine-Krieges bis zu Lieferengpässen und Energiekrise.

Insgesamt verzeichnet ElectronicPartner im Jahr 2021 einen bereinigten Einkaufsumsatz von 1,3 Milliarden Euro und somit einen leichten Rückgang von 3,4 Prozent. Auf den Kernmarkt Deutschland entfielen 932 Millionen Euro, auf die europäischen Landesgesellschaften 407 Millionen Euro.

Um eine Vergleichbarkeit zum Wert 2021 zu ermöglichen, wurde die Vorjahresbasis um die Ergebnisse der MEDIMAX Märkte bereinigt, die aufgrund der Neuausrichtung aus der Verbundgruppe ausgeschieden sind.

Development in 2022

In recent years we have been able to prove that we can successfully deal with crises. In 2022, we once again met all challenges together as a group: this includes the consequences of the corona pandemic and the effects of the Ukraine war as well as supply bottlenecks and the energy crisis.

Overall, ElectronicPartner completed the financial year with a core sales figure of 1.3 billion euros. This corresponds to a slight decline in sales of 3,4 percent. The core market in Germany accounted for 932 million euros, 407 million euros were reached in the European national organisations.

In order to enable a comparison with the 2021 figures the prior-year basis was adjusted with regard to the results of the MEDIMAX markets that left the buying group due to the realignment.



Strategische Marken

ElectronicPartner ermöglicht Unternehmen, mit verschiedenen Konzepten Handel zu betreiben. Unsere bekanntesten Vertriebslinien sind der EP:Fachhandel, die MEDIMAX Fachmärkte und das Technologie-Netzwerk comTeam. Wir setzen auf eine Mehrmarkenstrategie, damit wir Verbraucherwünsche individuell über alle Kanäle mit unterschiedlichen Serviceleistungen erfüllen können. Mit unseren Marken sowie unseren hochwertigen Sortimenten und Dienstleistungen bieten wir Kunden 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 Industriepartnern. Darüber hinaus sind wir im Online-Handel durch Shops unserer B2C-Marken EP: und MEDIMAX sowie durch Beteiligungen an leistungsstarken Portalen aktiv. So hält ElectronicPartner beispielsweise Anteile an der mobilezone holding ag, die aktuell führender Telekommunikationspezialist am Deutschen und Schweizer Markt ist. Über dieses Unternehmen wickelt die Verbundgruppe ihr gesamtes Telekommunikationsgeschäft ab.

Strategic brands

ElectronicPartner enables companies to conduct trade using different concepts. Our most well-known brands are EP:, MEDIMAX and comTeam. We focus on a multi-brand strategy in order to be able to produce individual solutions to consumer wishes with different services using all channels. Our brands and top-quality ranges and services offer customers 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, ElectronicPartner holds shares in the mobilezone holding ag, which is currently the leading communications specialist on the German and Swiss market. ElectronicPartner conducts its whole business of telecommunication via mobilezone.



EP:
ElectronicPartner

Die Marke EP:

Die EP:Fachhändler haben sich einem gemeinsamen Qualitätsgedanken verpflichtet. Mit dem Claim „EP:Einfach persönlicher.“ stehen sie als lokale Ansprechpartner für erstklassige Beratung und umfassende Serviceleistungen ein. Die Sortimente der EP:Fachhändler 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 beim Kunden zu Hause. Regelmäßige Schulungen zu aktuellen Technik- oder Managementthemen sind Teil unseres Services für die 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:Markenhändlern in Deutschland ihre Schlagkraft als „local hero“ und als Teil einer starken, einheitlichen Marke.

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 Kunden auf den Punkt. MEDIMAX positioniert sich als service- und erlebnisorientierter Fachmarkt. Die hohe Beratungskompetenz und die Bereitschaft der MEDIMAX Verkäuferinnen und Verkäufer, für jeden Kunden eine individuelle Lösung zu finden, sind unser Schlüssel zum Erfolg. Dazu gehört als wichtiger Baustein eine regelmäßige und intensive Schulung des Verkaufsteams.

Durch organisches Wachstum und die Übernahme vorhandener Standorte, mit eigenen Märkten sowie Häusern von Franchisepartnern ist MEDIMAX seit 1988 immer weiter gewachsen. Im Jahr 2019 hat ElectronicPartner den nächsten Schritt in der strategischen Entwicklung der Marke eingeleitet: die Übergabe aller eigenen Standorte an Franchisepartner. Durch den neuen Fokus auf lokales Unternehmertum stellt die Verbundgruppe MEDIMAX erfolgreich und zukunftssicher am Markt auf. Die Privatisierung wurde Ende 2021 erfolgreich abgeschlossen und umfasst aktuell über 70 Standorte.

Zum gelungenen Einkaufserlebnis gehört das richtige Sortiment. Deswegen gibt es bei MEDIMAX die wichtigsten Trendthemen vom vernetzten Zuhause über die Kaffeebar bis hin zu den neuesten Smartphones oder ultrascharfen TVs 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.

The MEDIMAX brand

The new slogan „Mehr Mensch. Mehr Technik.“ stands for a strong focus on people, innovative technology and service and puts customers and employees at the center of attention. MEDIMAX positions itself as a specialist retail store that is oriented on service and experience. The considerable expertise and willingness of the MEDIMAX sales assistants to find an individual solution for every customer is our key to success. An important aspect of this is the regular and intense training of the sales team.

With organic growth and the acquisition of existing sites, with its own stores and those of franchisees, MEDIMAX has expanded since 1988 across Germany. In 2019 ElectronicPartner took important steps for the strategic development of the brand: the transfer of all self-owned locations to franchisees. By focusing on local entrepreneurship the buying group strengthens the market position of MEDIMAX. The privatization was completed in 2021 and comprises currently over 70 locations in Germany.

For a successful shopping experience, you need to provide the right selection of products. That's why at MEDIMAX all of the key trending topics are there for customers to touch, experience and try out on the spot, from „smart home“ to the coffee bar to the latest smartphones or ultra-sharp TVs. The website with its integrated online shop with all omni-channel functionality also presents the MEDIMAX world of products and services in order to ensure a uniform brand experience on all channels.



Die Marke comTeam

„Wir digitalisieren Zukunft“ – dieses Prinzip liegt der Arbeit der IT-Spezialisten im Technologie-Netzwerk comTeam zugrunde. Sie entwickeln Informationstechnologie- und Telekommunikationslösungen für Geschäftskunden und begleiten diese durch den gesamten Entwicklungs- und Umsetzungsprozess. Die rund 800 Partner beraten ihre 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-Spezialisten. Zu den Kunden im B2B-Segment zählen kleine und mittelständische Firmen, Großunternehmen sowie der öffentliche Sektor. Die IT-Spezialisten 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.

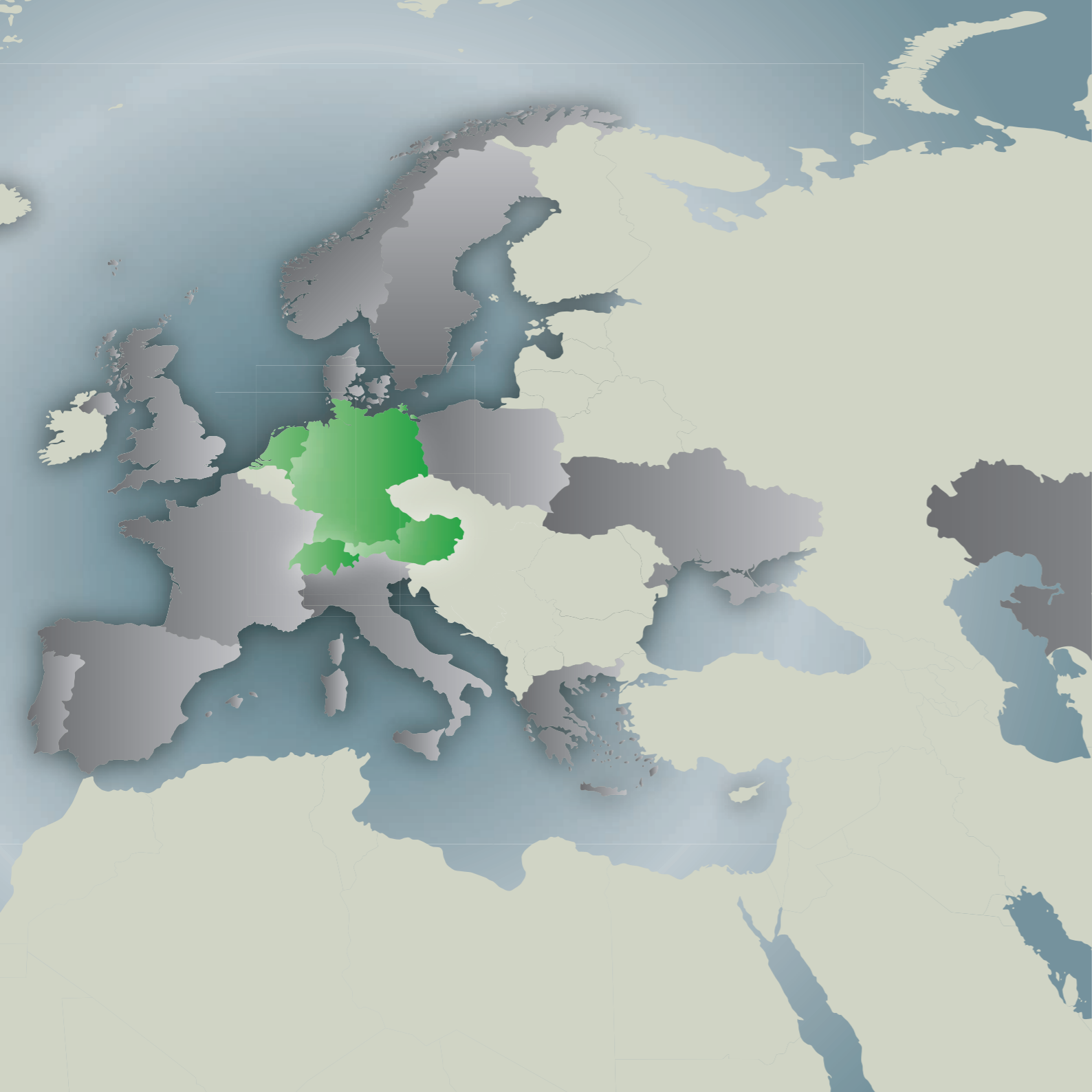
Das comTeam Netzwerk unterstützt zudem die Ideen mutiger Unternehmer und ist Berater und Heimat für Start-ups. Neben individuellen Serviceleistungen rund um die Unternehmensgründung werden hilfreiche Kontakte ins comTeam Netzwerk, Zugang zu spannenden Events sowie Leistungen aus dem Gesamtpaket der Verbundgruppe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

The comTeam brand

“We are digitalising the future”. This principle is the underlying concept behind the IT specialists in the comTeam technology network. 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 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 20 Mitgliedsunternehmen aus 16 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 Kasachstan. 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 20 member companies from 16 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 Kazakhstan.



Go Green – mit ElectronicPartner nachhaltig handeln

Mit der Initiative „GO GREEN“ hat ElectronicPartner seiner grünen DNA eine neue Dimension verliehen. Dabei geht es um eine vollumfassend ressourcenschonende und verantwortungsbewusste Unternehmensausrichtung.

Unsere Verbundgruppe strebt in allen Bereichen nachhaltige Lösungen an – sowohl in den eigenen Bürogebäuden als auch in den Mitgliedsbetrieben, bei Produktempfehlungen und bei der Lieferantenauswahl. Um die eigenen Prozesse im Unternehmen in Bezug auf das Thema Nachhaltigkeit regelmäßig zu prüfen und Neuerungen effektiver umzusetzen, veröffentlicht ElectronicPartner jährlich einen Report mit bereits laufenden Maßnahmen und vor allem neuen Zielen. Dabei orientieren wir uns an den 17 Nachhaltigkeitszielen der Vereinten Nationen.

Um dem Nachhaltigkeits-Begriff der UNO in einem größeren Kontext gerecht zu werden, beziehen wir diesen nicht nur auf den Umgang mit der Natur, sondern auf die gesamte Lebensumwelt. Dazu gehören weitere Aspekte wie Ernährung, Gesundheit, Gleichberechtigung, Bildung und internationale Zusammenarbeit. Unter dem Motto Go Green arbeiten wir mit unseren Landesgesellschaften in den Niederlanden, in Österreich und in der Schweiz an einem Konzept, um Nachhaltigkeit bei den Marken EP: und MEDIMAX zu fördern und aktiv an die Endverbraucher heranzutragen.

Go Green – doing business sustainably with ElectronicPartner

With its GO GREEN initiative, ElectronicPartner has added an extra layer to its "green" DNA. This involves the company moving in a comprehensively economical and responsible direction.

Our buying group endeavours to employ sustainable practices in all areas, both in our own office buildings and at our member companies, in product recommendations and in our supplier choices. In 2022, to ensure that the issue of sustainability is implemented yet more effectively in future, ElectronicPartner has published a report detailing activities already under way and, above all, new objectives. We have based this on the 17 Sustainable Development Goals of the United Nations.

To do justice to the UN's definition of sustainability in a broader context, we apply it not only to how we deal with nature, but also to the entire world around us. That includes other aspects such as nutrition, health, equality, education and international co-operation. In keeping with the theme of Go Green, we are working with our national organisations in the Netherlands, Austria and Switzerland on a strategy for promoting sustainability in the EP: and MEDIMAX brands and actively conveying it to end consumers.



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 DM

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 Bocholt-Rhede

23. August 1991: Gründung ElectronicPartner International

1. August 1993: Gründung ElectronicPartner Austria

1998: Start der Geschäftstätigkeit in der Schweiz

2001: Gründung von comTeam

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

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 DM 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 Bocholt-Rhede

23 August 1991: Establishment of ElectronicPartner International

1 August 1993: Establishment of ElectronicPartner Austria

1998: Start of business operations in Switzerland

2001: Establishment of comTeam

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

ElectronicPartner



Impressum/Kontakt
Imprint/contact:

ElectronicPartner Handel SE
Unternehmenskommunikation
Corporate Communications

Mündelheimer Weg 40
40472 Düsseldorf

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

presse@electronicpartner.de
www.electronicpartner.de