ElectronicPartner

Mit Erfolg handeln. 2019

Inhalt|*Contents*

Die Verbundgruppe ElectronicPartner
The ElectronicPartner Buying Group 5

Management und Unternehmensstruktur
Management and corporate structure 7

Entwicklung 2018
Development in 2018 9

Strategische Marken
Strategic brands 11

Die Marke MEDIMAX
The MEDIMAX brand 13

Die Marke EP:
The EP: brand 15

Die Marke comTeam
The comTeam brand 17

ElectronicPartner International & E-Square
ElectronicPartner International & E-Square 19

Geschichte
History 21

Liebe Leserinnen und Leser,

ElectronicPartner handelt mit den Produkten, die unser Leben einfacher, smarter und entspannter machen. Ob im Wohnzimmer, in der Küche, unterwegs oder im Büro: 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 80 Jahren. Unser Erfolgsrezept lautet, Veränderungen als Chance zu begreifen und unsere Handelskonzepte immer weiter zu verbessern. So geben wir rund 5.000 Unternehmerinnen und Unternehmern in Europa die Möglichkeit, die Bedürfnisse ihrer Kunden vor Ort tagtäglich zu erfüllen. 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.

Wir profitieren 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,

ElectronicPartner trades in products that make our life simpler, smarter and more relaxed. Whether in the living room, kitchen, office, or out and about, in today's world no one is prepared to do without entertainment and household electronics, IT, multimedia or mobile telecommunications any more. And as these products are so popular, the speed of development and change in our industry is breathtaking.

We have been tackling this challenge for more than 80 years. Our recipe for success is seeing change as an opportunity and continually improving our trading concepts. We therefore give around 5,000 entrepreneurs across Europe the possibility to fulfil the needs of their customers on site, day after day. As a buying group we provide the tools – from range plan to marketing concept – to enable our members to concentrate on the essence of their business: successful trading.

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 3.000 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 Fachmarktlinie MEDIMAX, als comTeam IT-Spezialisten oder als Fachhändler mit eigenem Profil bestmögliche Unterstützung bekommen.

Diese Faktoren gemeinsam bilden die Grundlage für unseren Erfolg und sorgen für eine beständige Partnerschaft mit Weitblick – seit 80 Jahren und auch in Zukunft.

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 3,000 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.

All of these factors together form the basis of our success and create an enduring partnership with vision – over the last 80 years and in the future as well.

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

An der Spitze des operativen Geschäfts stehen die Vorstände Volker Marmetschke, Friedrich Sobol und Karl Trautmann. 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. Er leitet außerdem die Bereiche IT und Personal. Karl Trautmann verantwortet sämtliche internationalen Aktivitäten der Verbundgruppe, das Technologie-Netzwerk comTeam 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, three representatives of the founding and owing family are on the ElectronicPartner supervisory board: Hartmut Haubrich (Chair), Michael Haubrich and Rüdiger Haubrich. Other members are Prof. Stefan Feuerstein 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 2018

Für die Elektronikbranche war das Jahr 2018 geprägt von Herausforderungen. Vor diesem Hintergrund konnte ElectronicPartner in vielen Bereichen positive Entwicklungen verzeichnen.

Während die internationalen Landesgesellschaften erneut ein Umsatzplus verbuchten, war das Gesamtgeschäft leicht rückläufig. Insgesamt schloss die Verbundgruppe mit einem Zentralumsatz von 1,659 Milliarden Euro ab und lag damit knapp unter Vorjahr. Auf den Kernmarkt Deutschland entfielen 1,266 Milliarden Euro, auf die europäischen Landesgesellschaften 393 Millionen Euro. Das entspricht in den Niederlanden, Österreich und der Schweiz einem Wachstum von 2,1 Prozent im Vergleich zu 2017.

Development in 2018

Although the electronics industry had to face difficult challenges in 2018, ElectronicPartner was able to develop positively in many areas.

While the respective, international, country-based organisations and the EP: brand registered increases in turnover, business overall decreased slightly. Overall, the buying group completed the financial year with core sales of 1.659 billion euros. The core market in Germany accounted for 1.266 billion euros, with 393 million euros attributable to the European national organisations. This is equivalent to growth of 2.1% in comparison with 2017 in the Netherlands, Austria and Switzerland.

Strategische Marken

ElectronicPartner ermöglicht Unternehmern, 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 ist ElectronicPartner beispielsweise Mehrheitseigner der SH Telekommunikation Deutschland GmbH, die als Dienstleister für die Gesamtgruppe das Telekommunikationsgeschäft abwickelt und mit Sparhandy.de erfolgreich Endverbraucher adressiert.

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 is the majority shareholder of SH Telekommunikation Deutschland GmbH, which as a service provider handles the telecommunications business for the entire group and successfully addresses consumers with Sparhandy.de.

Die Marke MEDIMAX

„Einfach gut beraten.“ 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 Franchisenehmern ist MEDIMAX seit 1988 auf deutschlandweit über 120 Standorte gewachsen. Bis heute ist MEDIMAX im Großraum Berlin ebenso wie in Ostdeutschland und im Ruhrgebiet besonders stark vertreten.

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

“Simply good advice.” This slogan captures the customer satisfaction aspirations of MEDIMAX in a nutshell. 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 to over 120 locations across Germany. Today, MEDIMAX is particularly well represented in and around Berlin, in the east of Germany, and in the Ruhr region.

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 EP:

Die EP:Fachhändler haben sich einem gemeinsamen Qualitätsgedanken verpflichtet. Sie versprechen ihren Kunden: „Unser Service macht den Unterschied." Damit stehen sie als lokale Ansprechpartner für erstklassige Beratung und umfassende Serviceleistungen ein. Die Sortimente der EP:-Fachhändler bestehen aus einer ausgewogenen Mischung von Bestsellern 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 offline. So verleihen wir den EP:Markenhändlern in Deutschland ihre Schlagkraft als „local hero" und als Teil einer starken, einheitlichen Marke, die sich seit dem Start der Qualitätsoffensive in 2014 Jahr für Jahr gesteigert hat.

The EP:brand

The EP:specialist retailers in Germany have expressed their commitment to a common quality philosophy. They promise their customers: "Our service makes the difference." As local partners, they therefore 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 offline. 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, which has increased yearly since the start of the quality campaign in 2014.

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.

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. Dieser Zusammenschluss bildet die Grundlage für projektbezogene Kooperationen und einen intensiven, lebendigen Austausch zwischen den einzelnen IT-Spezialisten.

Seit Ende 2017 gehört auch das neugegründete Start-up Netzwerk growr zu comTeam. Neben individuellen Serviceleistungen rund um die Unternehmensgründung vermittelt growr hilfreiche Kontakte ins comTeam Netzwerk, Zugang zu spannenden Events sowie Leistungen aus dem Gesamtpaket der Verbundgruppe. Mit Erfolg: Seit seiner Gründung ist das Start-up-Netzwerk auf über 300 Mitglieder angewachsen.

The comTeam brand

“We digitise the future”. This principle is the underlying concept behind the IT specialists in the comTeam channel 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.

Customers in the B2B segment include small and medium-sized companies, large enterprises and the public sector. The benefits for the IT specialists at comTeam include centrally designed marketing, shared purchasing and a national service network. This association forms the basis for project-related cooperation and intense, spirited exchange between the individual systems traders.

At the end of 2017 comTeam established the start-up network growr. Apart from providing individual support around setting up a company, growr arranges helpful contacts within the comTeam network, access to exciting events, and services from the group’s full range of benefits - successfully: Since its foundation the number of members rose to over 300.

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 mehr als 5.000 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 17 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.

ElectronicPartner International & E-Square

With national companies in the Netherlands (since 1968), Austria (since 1993) and Switzerland (since 1998), ElectronicPartner is present at more than 5,000 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 17 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 Kasachstan.

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: Gründung der ElectronicPartner Verbundgruppe als Tochtergesellschaft der Großhandlung Karl Friedrich Haubrich durch Edgar und Hartmut Haubrich mit 34 Fachhändlern

1988: Start der Marke MEDIMAX mit dem ersten Markt in Bocholt-Rhede

23. August 1991: Gründung ElectronicPartner International

1. August 1993: ElectronicPartner Austria wird gegründet

1998: Start der Geschäftstätigkeit in der Schweiz

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: ElectronicPartner erhöht Kapitalbeteiligung aus dem Jahr 2013 an der SH Telekommunikation Deutschland GmbH (früher „Sparhandy“) auf die Mehrheit

Januar 2017: ElectronicPartner feiert 80-jähriges Bestehen

2018: 30-jähriges Jubiläum von MEDIMAX

2019: 35 Jahre comTeam

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 34 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: *ElectronicPartner Austria is established*

1998: *Start of business operations in Switzerland*

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: *ElectronicPartner increases equity investment from 2013 in SH Telekommunikation Deutschland GmbH (formerly “Sparhandy”) to the majority*

January 2017: *ElectronicPartner celebrates its 80th anniversary*

2018: *30th anniversary of MEDIMAX*

2019: *35th anniversary of comTeam*

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