

ElectronicPartner kündigt Maßnahmen zur Neuausrichtung an

ElectronicPartner hat für die kommenden Monate Anpassungen am Standort Düsseldorf angekündigt, um das eigene Mitglieder-Netzwerk als führenden lokalen Lösungsanbieter für Technik und Service zu positionieren. Zu den Maßnahmen gehört auch eine Neuorganisation der Zentrale, die mit einem Stellenabbau einhergeht. Dabei wolle ElectronicPartner seiner Linie treu bleiben, den Transformationsprozess verantwortungsbewusst, fair und mit sozialer Rücksichtnahme sowie in enger und vertrauensvoller Abstimmung mit den Arbeitnehmervertretern durchzuführen, heißt es in einer Pressemitteilung. Die Neuausrichtung des Unternehmens, das sich nach wie vor im Besitz der Gründerfamilie befindet, werden aus eigener Kraft gestaltet.

Für den stationären Fachhandel sei es aktuell von zentraler Bedeutung, eine Differenzierung zum Wettbewerb über Service, Kompetenz und Vertrauen zu schaffen, betonte ElectronicPartner. „Und genau hierauf wird unser Fokus liegen“, erklärte

# Weniger Personal, mehr Service



Vorstand Friedrich Sobol. „Wir wollen agieren und nicht reagieren – das haben wir immer getan, und das tun wir auch jetzt. Wir werden weiterhin die Zukunft des stationären Elektronikhandels mitgestalten und so ein verlässlicher und verantwortungsvoller Partner für unsere Mitglieder bleiben.“ Erreicht werden solle das durch eine Transformation zum Lösungsanbieter, fügte Sobol hinzu. Die Substanz und das Know-how dazu seien bereits vorhanden.

## Großes Netzwerk

Tatsächlich verfügt ElectronicPartner mit über 5.000 Mitgliedsbetrieben bereits über das größte Elektronik-Vertriebsnetzwerk in Deutschland, Österreich, den Niederlanden und der Schweiz. Die vor über zehn

Jahren gestartete Qualitätsoffensive bei EP und die erfolgreiche Privatisierung von Medimax fungieren dabei als Basis für lokales Unternehmertum und kundenzentrierten Ser-



Vorstand Friedrich Sobol: „Wir werden weiterhin die Zukunft des stationären Elektronikhandels mitgestalten.“



*Vorstand Matthias Assmann: „Wir agieren und bleiben eigenständig und gestalten unsere Zukunft selbst.“*

vice. Hinzu kommen Kooperationen mit starken Partnern wie der MHK im Bereich Küche und neue Warenbereiche, z. B. nachhaltige Energiegewinnung mit der Marke Wendepunkt. Auch das Technologie-Netzwerk comTeam als Nummer Eins im unabhängigen Systemhausgeschäft erschließe neue Wachstumsfelder wie IT-Sicherheit, Künstliche Intelligenz und Robotik, erklärte Electronic-Partner.

Im rasant wachsenden Segment Elektrotechnik fehle es nach Ansicht der Verantwortlichen aktuell an einem flächendeckenden Vertriebs- und Servicenetzwerk, das Beratung, Installation, Integration, Reparatur und langfristigen Service aus einer Hand biete, stellte die Verbundgruppe fest. ElectronicPartner werde dieses lokal verankerte, technisch kompetente, nachhaltige und zuverlässige Netzwerk sein. Durch die strategische Zusammenarbeit mit der Krix Academy, mit Aswo und mehr als 1.000 zertifizierten Servicepartnern sei die Verbundgruppe der stärkste Anbieter im Markt. In Österreich erstrecke sich dies auch auf den öffentlichen Sektor, wie die Arbeit mit der Caritas und dem Klima- und Energiefonds zeigt. „Als Zentrale unterstützen wir das Netzwerk der Mitglieder mit anwendungsorientierten Lösungen und Dienstleistungen aus einer Hand, die einfach zugänglich, kosteneffizient und wettbewerbsfähig sind“, sagte Matthias Assmann,

Vorstand von ElectronicPartner. „Dabei kommt uns auch zugute, dass wir in den vergangenen Jahren bereits intensiv in modernste Technologie und Digitalisierung investiert haben.“

„Der Spruch ‚Handel ist Wandel‘ ist so alt wie die Branche selbst und wird immer Gültigkeit behalten“, fuhr Assmann fort. „Wir müssen uns ständig weiterentwickeln. Warten hilft niemandem – nicht unseren Mitgliedern, nicht unseren Mitarbeitenden, nicht uns als Unternehmen. ElectronicPartner hat sich in seiner Geschichte mehrfach erfolgreich gewandelt: überlegt, konsequent und mit ruhiger Hand – und das werden wir nun wieder tun. Wir agieren und bleiben dabei eigenständig und gestalten unsere Zukunft selbst.“

Die Maßnahmen für die Neuausrichtung sind bereits gestartet. Auf dem ElectronicPartner Kongress am 20. und 21. März 2026 will die Verbundgruppe erste Ergebnisse präsentieren.

Fortsetzung auf Seite 3

## Wechsel im Vorstand von ElectronicPartner



Patrick van Tent (links) folgt im Vorstand von ElectronicPartner auf Friedrich Sobol, der Ende März 2026 nach 25 Jahren erfolgreicher Tätigkeit in den Ruhestand gehen wird.

ElectronicPartner wird Patrick van Tent in den Vorstand der Verbundgruppe berufen. Der langjährige Geschäftsführer der ElectronicPartner Landesgesellschaft Niederlande folgt auf Friedrich Sobol, der Ende März 2026 nach 25 Jahren erfolgreicher Tätigkeit in den Ruhestand gehen wird. Dann wird der Vorstand aus Matthias Assmann, Greta Ziob und Patrick van Tent bestehen. Die Ressortverteilung bleibt unberührt, van Tent soll allerdings zusätzlich auch die Landesgesellschaft Niederlande verantworten.

Friedrich Sobol war 20 Jahre im Elektro-Einzelhandel tätig, bevor er bei ElectronicPartner einstieg.

Von 2001 bis 2013 war er Geschäftsführer der Landesgesellschaft Österreich und wurde dann in den Vorstand der Verbundgruppe berufen. Hier setzte er zahlreiche richtungsweisende Projekte um und war federführend bei der erfolgreichen Qualitätsoffensive der Marke EP: sowie der Privatisierung von Medimax. „Die Verbundgruppe verdankt Friedrich Sobol sehr viel – nicht zuletzt den hohen Qualitätsstandard und den langjährigen branchenübergreifenden Erfolg der Marke EP:“, erklärte Professor Stefan Feuerstein, Vorsitzender des ElectronicPartner Verwaltungsrats. „Im Namen des Verwaltungsrats und der Gesellschafter danke ich ihm für seinen hervorragenden Einsatz. Wir wünschen ihm für die Zukunft nur das Beste.“

Gemeinsam mit dem Vorstandsteam sei der Verwaltungsrat zu dem Ergebnis gekommen, dass es mehr als sinnvoll sei, die neue Leitungsstruktur schon jetzt auf das zukünftige personelle Fundament zu setzen, fügte Feuerstein hinzu. „Mit Patrick van Tent konnten wir für den Vorstand wiederum einen Manager aus den eigenen Reihen gewinnen, der das Kooperationsgeschäft, den Fachhandel und die Warenbereiche bestens kennt.“

Van Tent startete in den Niederlanden bei ElectronicPartner im Jahr 2007 als Leiter Einkauf, Marketing und E-Commerce, nachdem er zuvor umfassende Erfahrung im Fachhandel gesammelt hatte. Seit 2017 ist er Geschäftsführer der Landesgesellschaft und trat zudem im Jahr 2022 in den Verwaltungsrat des internationalen Händlerverbundes E-Square ein. „Wir schätzen seine pragmatische und konstruktive Art und dass er auf den direkten Kontakt zu den Mitgliedern großen Wert legt“, sagte Feuerstein. „Er führt die Landesgesellschaft Niederlande seit Jahren sehr erfolgreich und besitzt ein tiefes Verständnis für die Bedürfnisse der Fachhändler – gerade in Zeiten von Margendruck und Omnichannel-Komplexität – sowie für das Zusammenspiel zwischen zentralen Vorgaben und lokalem Unternehmertum. Wir freuen uns, dass er diesen Spirit nun in die gesamte Verbundgruppe einbringen wird.“

Bei ElectronicPartner stehen derzeit die Ausgestaltung und die Umsetzung des neuen Zukunftskonzeptes im Mittelpunkt. Erste Ergebnisse sollen auf dem Kongress der Verbundgruppe am 20. und 21. März 2026 präsentiert werden.