

Fachinformationen im Auftrag Ihres Einzelhandelsverbandes

Wertgarantie: Strategische Kooperation erweitert

Die auf der KOOP in Hannover verkündete strategische Partnerschaft der Verbundgruppen und Wertgarantie wird erweitert. Mit der EK Servicegroup und Telering haben sich weitere wichtige Partner im Fachhandel der Initiative angeschlossen und das Positionspapier unterzeichnet. Damit sind nun sechs Partner beteiligt, die gemeinsam eine Basis schaffen, um den Austausch und die strategische Kooperation im Handlungsfeld „Recht auf Reparatur“ zu fördern und zusammen auf die nächste Stufe zu stellen. Zuvor hatten expert, Euronics und ElectronicPartner gemeinsam mit Wertgarantie ein Positionspapier unterzeichnet, um die Umsetzung der EU-Richtlinie zum „Recht auf Reparatur“ (RaR) vorzubereiten. Dieses Positionspapier wurde im Rahmen der BVT/ZVEI-Jahrestagung in Berlin um die Kooperationen Telering und EK Servicegroup erweitert. So wird die Basis für den Austausch und die strategische Kooperation im Handlungsfeld „Recht auf Reparatur“ jetzt noch größer. Damit können nun noch mehr Fachhandelspartner und Servicebetriebe bei diesem komplizierten Thema die bestmögliche Unterstützung erhalten. Der aktuelle Fokus liegt auf dem Ausbau einer gemeinsamen Datenbasis sowie der Entwicklung einer leistungsfähigen Plattform, die einen zentralen Zugang zur Händler- und Werkstattsuche ermöglicht.

<https://www.wertgarantie.de>

Telering: Richtungweisende Kampagne

Ein zentrales Highlight der Telering-Hauptversammlung war die Vorstellung der neuen Kampagne „Du bist es“, die die Rolle der eigenständigen, kompetenten Händlerpersönlichkeit in den Fokus stellt. Die Aussage „Du bist es“ schließt laut Telering-Geschäftsführer Udo Knauf ebenso alle Beteiligten ausdrücklich ein, die mit Ihrer individuellen Ausrichtung auf den inhabergeführten Fachhandel Ihren Beitrag dazu leisten, dass der Fachhandel und das Fachhandwerk unverzichtbarer Bestandteil der letzten Meile zum Kunden bleiben und deren Bedeutung wieder zunehmen wird. Dienst-

<https://www.telering.de>



leistung ist laut Knauf das Differenzierungskriterium schlechthin. Die Kampagnenbotschaft „Du bist es“ unterstreiche zugleich die Notwendigkeit kontinuierlicher Weiterentwicklung angesichts geopolitischer Veränderungen, eines sich wandelnden Konsumentenverhaltens und neuer Marktbewegungen. KI mit neuen Verkaufs- und Beratungsoptionen wie „Agentic-Commerce“ sind Themen, die stark in den Markt drängen. Knauf betonte, dass es wichtig sei, sich die Möglichkeiten aus der KI zu eigen zu machen, die Werkzeuge zu nutzen und im Sichtfeld aller Kunden zu bleiben. Zukünftig wird der Händler stärker zum technischen Einrichtungsberater, der direkt im Zuhause des Kunden die optimale Systemlösung definiert, installiert und langfristig kompatibel hält. Diese Mehrwertgeschichte werde künftig in allen Facetten der neuen Telering-Kommunikation ausgespielt.

EK Retail: Hausgeräte Depot expandiert

Das Hausgeräte Depot Backnang hat sich 2025 für EK Retail und das electroplus Fachhandelskonzept entschieden. Ein Jahr später wächst das Unternehmen mit einer Neueröffnung in Schorndorf über den Stammsitz hinaus. Das familiengeführte Unternehmen hat 2025 den Generationswechsel vollzogen und wird heute von Alexander Bahler und Patrizia Seifert geleitet. Die Entwicklung im ersten Jahr bestätigte die Entscheidung für das electroplus Konzept. Der neue Standort verfügt über mehr als 400 Quadratmeter Verkaufsfläche und ist damit größer als das Stammhaus in Backnang.

<https://www.ek-retail.com>

HEPT: Positive Bilanz der Tour

Nach neun erfolgreichen Stationen in ganz Deutschland ziehen die Verantwortlichen der HighEventProductTour 2026 eine positive Bilanz. Auch in ihrer 23. Auflage hat sich die HEPT erneut als wichtiger Treffpunkt für den Fachhandel und die veranstaltenden Marken erwiesen. Die Präsentation von Produktneuheiten und Produktinnovationen setzt vor allem in Kombination mit der persönlichen Kommunikation wertvolle Impulse für das Geschäft der kommenden Monate. Seit vielen Jahren ist die HEPT eine feste Größe im Kalender des Fachhandels. Auch 2026 bot die Roadshow den Partnern AEG, Beurer, Jura, Jura Gastro, Kärcher, Liebherr und Miele den optimalen Rahmen, um Neuheiten zu präsentieren und mit den Fachhändlervertretern direkt ins Gespräch zu kommen.

<https://www.hept.de>

Astra: Satellit dominiert TV-Empfang

Der Satellit ist laut dem Astra TV-Monitor 2025 der führende Verbreitungsweg für Fernsehinhalte in Deutschland. 15,46 Millionen TV-Haushalte – und damit 43,7 Prozent – empfangen ihr Programm über Satellit (2024:

<https://astra.de>



16,02 Mio. bzw. 44,8 Prozent). Dahinter folgt das Kabelfernsehen mit 12,44 Millionen TV-Haushalten bzw. 35,2 Prozent (2024: 13,32 Mio. bzw. 37,3 Prozent). IPTV erreicht 5,72 Millionen TV-Haushalte, das entspricht 16,2 Prozent (2024: 4,71 Mio. bzw. 13,2 Prozent). Über die terrestrische Versorgung DVB-T2 HD empfangen 1,74 Millionen Haushalte bzw. 4,9 Prozent ihr TV-Programm (2024: 1,68 Mio. bzw. 4,7 Prozent).

Telekom: Handysammelcenter mit Interzero

Die Deutsche Telekom startet ihr Handysammelcenter neu. Die Plattform www.handysammelcenter.de ist seit dem 4. Mai 2026 wieder aktiv. Neuer Partner ist der Umweltdienstleister Interzero. Im Auftrag der Telekom sammelt das Unternehmen gebrauchte Mobiltelefone und Tablets und prüft jedes Gerät auf seine Wiederverwendbarkeit und seinen Marktwert. Wiederverwendbare Geräte werden professionell aufbereitet und der weiteren Nutzung zugeführt. Mit dem Neustart stärkt die Telekom ihr Engagement für Kreislaufwirtschaft, Ressourcenschonung und sichere Handyrücknahme. Das Handysammelcenter ist das Rücknahme- und Sammelportal der Deutschen Telekom für gebrauchte Mobiltelefone, Smartphones und Tablets. Aktuell stehen dort zwölf Kooperationspartner zur Auswahl. Für jedes eingesandte Gerät erhält die ausgewählte Organisation 50 Cent aus den Erlösen der Wiederverwendung und des Recyclings durch Interzero.

<https://www.telekom.de>

Fujifilm: Neue Führung in Marketing und Sales

Fujifilm hat die beiden Unternehmens-Bereiche für Digitalkameras und instax Sofortbildkameras unter dem Dach der Fujifilm Germany GmbH zusammengeführt. In diesem Zusammenhang wurden auch die Positionen des Head of Marketing und des Head of Sales Management neu geschaffen und besetzt. Beide Management-Positionen sind sowohl für die instax-Produkte als auch für die Digitalkameras verantwortlich. Zum 1. Juli 2026 wird Michael Frösler die neu geschaffene Position des Head of Marketing für instax und Digitalkameras übernehmen. Christoph Theußen hat seit dem 1. April 2026 die neu geschaffene Position des Head of Sales Management übernommen. Auch er wird von vertrieblicher Seite aus für beide Produkt-Bereiche, d.h. instax und Digitalkameras, verantwortlich sein.

<https://www.fujifilm.com/de/de>

GFU: Wachstum kehrt zurück

Der TCG-Markt startete ins Jahr 2026 laut GFU mit einem auf den ersten Blick stabilen Erscheinungsbild – doch unter der Oberfläche ist das Bild uneinheitlicher. Wachstum ist zurück – gemessen am Umsatz. Doch die Erholung verläuft je nach Region, Kategorie und Vertriebskanal weiterhin

<https://gfu.de>



unterschiedlich. Der weltweite TCG-Marktwert erreichte 2025 rund 857 Milliarden US-Dollar – ein Plus von etwa 5 %, auch wenn die Erholung beim Absatzvolumen schwach blieb. China, der Nahe Osten, Afrika und Osteuropa waren die wesentlichen Wachstumstreiber. Während Chinas Handelspolitik im ersten Halbjahr 2025 noch für Wachstum gesorgt hatte, spiegelte die abrupte Kehrtwende Ende 2025 eher einen Subventionskater als einen echten Nachfrageeinbruch wider. Das zeigt: Im Markt können Basiswerte die Realität ebenso verzerren wie offenbaren. Die Inflation hat sich in den vergangenen 18 Monaten normalisiert – allerdings in sehr unterschiedlichem Tempo je nach Region. Infolge des Krieges im Mittleren Osten seit März 2026 droht sie zudem wieder anzuziehen. Die Zollregeln sind schon seit April 2025 unbeständig, und seit Anfang 2026 belasten geopolitische Spannungen insgesamt Lieferketten und Preisgestaltung zunehmend – etwa durch die Heliumknappheit und ihre Folgen für die Tech-Lieferkette. Das könnte den Engpass von Speichertechnologien, der die Branche bereits belastet, weiter verschärfen. Laut NIQ Supply Chain Insights lagen die Preise für Speicherkomponenten in Europa im Februar 2026 um 55 % über dem Vorjahreswert.

Weitere Fachinformationen im Abonnement:



hitec news: Brancheninformationsdienst für den Technikhandel
<http://www.bvt-ev.de/Publikationen/index.php>

Hinweise zum [DATENSCHUTZ](#).

BVT Chef-Info

Redaktion: Joachim Dünkelmann
Bundesverband Technik des Einzelhandels e.V.
An Lyskirchen 14 – 50676 Köln
Tel +49 221 27166-0
Fax +49 221 27166-20
E-Mail bvt@einzelhandel-ev.de
Internet www.bvt-ev.de