

Fachinformationen im Auftrag Ihres Einzelhandelsverbandes

ENO: Neue Führungsspitze und Ausrichtung

ENO stellt sich im Zuge einer Umstrukturierung personell und strategisch neu auf. Mit dem Fokus auf nachhaltige Transformation will das Unternehmen seine Position im Markt stärken und sich konsequent auf die Zukunft ausrichten. Im Rahmen dieser Veränderungen wird das Management verschlankt. Sven Gösch, bereits seit vielen Jahren in unterschiedlicher Führungsverantwortung bei dem Nordhorer Distributor, übernimmt die Position des Chief Operating Officer (COO) und steuert künftig das komplette operative Geschäft bei ENO. Parallel dazu legt CEO Peter Horstmann einen besonderen Schwerpunkt auf den Ausbau des Servicegeschäfts. Im Zuge der neuen Struktur ist Gernot Teufel im gegenseitigen Einvernehmen aus der Geschäftsführung ausgeschieden. Mit der neuen Führungsstruktur und der klar definierten strategischen Ausrichtung will sich ENO als innovativer und vielseitiger Partner im B2B-Markt positionieren. Ziel ist es, bestehende Geschäftsfelder zu stärken und gleichzeitig neue Wachstumspotenziale zu erschließen.

<https://www.eno.de>

expert: UE-Schulungsoffensive startet

Vom 4. bis 8. Mai 2026 lädt expert zur dritten UE-Schulungsoffensive nach Hannover ein. Unter dem Motto „Machen Sie Ihr Team fit für die WM“ bereiten sich an fünf Tagen rund 300 Experten gezielt auf die kommende Saison im Bereich Unterhaltungselektronik vor. Im Fokus stehen aktuelle Produktneuheiten, technologische Entwicklungen, praxisnahes Wissen und konkrete Impulse für eine noch stärkere Kundenberatung. Holger Pöppe, Vertriebsvorstand der expert SE, betont die Bedeutung des Formats: „Fundiertes Produktwissen und praxisnahe Fachberatung sind entscheidend, um Kundenbedürfnisse zu verstehen, passgenaue Lösungen anbieten zu können und aus Kunden echte Fans zu machen. Mit unserer Schulungsoffensive vermitteln wir genau dieses Know-how und schaffen gleichzeitig eine wichtige Plattform für den Austausch und die Vernetzung innerhalb der expert-Gruppe.“ Neben der Vorbereitung auf saisonale Höhepunkte

<https://www.expert.de>



wie die Fußball-Weltmeisterschaft 2026 geht es insbesondere darum, Fachberater umfassend auf neue Gerätegenerationen, Trends und Kundenanforderungen vorzubereiten. Unterstützt wird die Schulungsoffensive von 13 namhaften Industrie- und Dienstleistungspartnern, darunter Denon, Hisense, JBL, Kendo, LG, Loewe, Magenta TV, Marshall, Samsung, Sony, TCL, TP Vision und Yamaha.

Der Kreis: Kongress in Österreich

Über 230 Teilnehmer folgten der Einladung von Der Kreis Österreich-Geschäftsführer Martin Laireiter zu dem Kongress Mitte April beim Red Bull Ring in Spielberg. Bereits der Auftakt am Donnerstag setzte den Ton für zwei intensive Kongresstage, die von Gemeinschaft und Erlebnis geprägt waren. Beim Get-together sowie der exklusiven Ring-Tour stand der persönliche Austausch im Mittelpunkt, bevor der Steirerabend den Rahmen für ein erstes Wiedersehen der Küchenspezialisten bot. Der Freitag stand ganz im Zeichen von Inhalten und strategischen Perspektiven. Nach der Eröffnung und einem sehr persönlichen Interview mit Ernst-Martin Schaible zeigte Martin Laireiter auf, wie sich Küchenspezialisten nachhaltig im Markt behaupten und erfolgreich weiterentwickeln können.

<https://www.derkreis.de>

expert: Eckstein leitet Vertriebsbereich Weiße Ware

expert hat die Leitung des Vertriebsbereichs Weiße Ware neu besetzt: Zum 1. Juni 2026 übernimmt Silke Eckstein die Position der Abteilungsleiterin. Die staatlich geprüfte Betriebswirtin bringt langjährige Erfahrung im Vertrieb sowie in der strategischen Marken- und Sortimentsentwicklung mit. Eckstein war zuletzt als Director Sales & Head of Produktmanagement bei Smeg Germany & Austria tätig und verantwortete dort die Gesamtvertriebsleitung (Kitchen & Retail) sowie die Leitung des Produktmanagements. Zuvor war sie bei der Samsung Electronics GmbH zunächst als Key Account Managerin und ab Juli 2022 als Head of Sales für Küchen- und Möbelfachhandel tätig. Weitere Stationen führten sie unter anderem zu Warendorf die Küche, Bang & Olufsen Deutschland sowie SieMatic Möbelwerke.

<https://www.expert.de>

TCL: Güzel neuer Senior Sales Director

TCL, eines der weltweit führenden Unternehmen im Bereich Unterhaltungselektronik und TV-Technologie, verstärkt sein Führungsteam für die DACH-Region am Standort München und besetzt zentrale Positionen neu. Taylan Güzel ist ab sofort Senior Sales Director DACH. Güzel bringt fast 17 Jahre Erfahrung im Vertrieb von Consumer Electronics mit. Als Senior Sales Director DACH verantwortet er die strategische Weiterentwicklung

<https://www.tcl.com>



der Vertriebsaktivitäten sowie den Ausbau der Handelsbeziehungen. Zuletzt war er bei TP Vision Europe B.V. tätig, wo er eine umfassende Transformation der Organisation vorantrieb und das Unternehmen auf Wachstumskurs in der DACH-Region führte. Weitere Stationen umfassten unter anderem Samsung und Sony.

dittert: Neue Community ergänzt Partnerprogramm

dittert baut sein Partnerprogramm für den Fachhandel weiter aus. Hierfür startet man die Verkäufer-Community dittert&friends mit Interaktions- und Gewinnmöglichkeiten, baut das dittert Partnerprogramm aus und erleichtert den Start mit Angebot für Einsteiger „1 to Show, 2 to Go“ für neue Partner. Damit will die Marke ihre Präsenz am POS weiter stärken, Verkäufer enger einbinden und Händlern konkrete Unterstützung für Sichtbarkeit und Abverkauf bieten. Die WhatsApp-Community dittert&friends will Mitgliedern exklusive Informationen zur Marke, zu Produkten und deren Mehrwerten geben. Über den gleichen Kanal will man den Handel Updates zu Aktivitäten und Neuheiten liefern. Gleichzeitig fließt das Feedback aus dem Verkauf und vom POS direkt in die Weiterentwicklung der Marke dittert ein, so der Anbieter.

<https://www.dittert-germany.com>

HDE: Unterstützung für Digitalminister

Der Handelsverband Deutschland (HDE) unterstützt die deutliche Kritik von Digitalminister und früheren CEO von MediaMarktSaturn Karsten Wildberger an den aktuellen Rahmenbedingungen für die Digitalisierung in Deutschland. Der Minister hatte sich bei der Eröffnung des World Retail Kongresses in Berlin dazu geäußert. Der HDE mahnt die Schaffung fairer Wettbewerbsbedingungen im Verhältnis zu Anbietern aus Drittstaaten wie China an und bemängelt die übertriebene Regulierung und föderale Zersplitterung der Datenschutzaufsicht. „Der Digitalminister drückt zurecht auf das Gaspedal. Die Politik ist hierzulande mit Blick auf das rasante Tempo der Digitalisierung zu langsam. Das hat etwa angesichts des unfairen Wettbewerbs mit Online-Plattformen und Händlern aus Drittstaaten wie China fatale Konsequenzen. Die Branche darf nicht länger mit dem unfairen Wettbewerb durch Temu und Shein allein gelassen werden“, so HDE-Präsident Alexander von Preen. Hier müssten die Behörden ertüchtigt werden, endlich durchzugreifen.

<https://einzelhandel.de>



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