

Fachinformationen im Auftrag Ihres Einzelhandelsverbandes

Ceconomy: Deissner und Rijnders übernehmen ad interim

Der Aufsichtsrat von Ceconomy hat einen strukturierten Suchprozess für die langfristige Nachfolge des Vorstandsvorsitzenden eingeleitet und eine Interimslösung für die Unternehmensführung beschlossen. Mit sofortiger Wirkung übernehmen Dr. Kai-Ulrich Deissner als Interims-Vorstandsvorsitzender und Remko Rijnders als Interims-Finanzvorstand die Leitung des Unternehmens. Diese Entscheidung folgt auf das Ausscheiden von Dr. Karsten Wildberger, der den Aufsichtsrat um eine kurzfristige, einvernehmliche Entbindung zum 5. Mai 2025 gebeten hatte. Er wechselt in die deutsche Bundesregierung als Minister für Digitalisierung und Staatsmodernisierung. Deissner ist seit dem 1. Februar 2023 Finanzvorstand bei Ceconomy sowie Chief Financial Officer (CFO) der MediaMarktSaturn Retail Group. Zuvor war er unter anderem in verschiedenen CFO-Positionen sowie Führungsrollen in Vertrieb und Service bei der Deutschen Telekom tätig. Rijnders ist seit 2020 Chief Executive Officer (CEO) von MediaMarkt BeNeLux. Seit 2023 ist er außerdem Chief Operating Officer (COO) BeNeLux, Iberia, Turkey, Poland bei der MediaMarktSaturn Retail Group. Er bekleidet seit 2008 verschiedene leitende Positionen im Unternehmen.

<https://www.ceconomy.de>

gfu: Nachholbedarf und neue Bewusstheit

Das Jahr 2024 markierte laut gfu Consumer & Home Electronics einen Wendepunkt für die Technologie- und langlebigen Güterbranche (T&D). Nach mehreren Jahren rückläufiger Umsätze verzeichnete die Branche ein bescheidenes, aber vielversprechendes Umsatzwachstum von 1,4 % – ein deutlicher Kontrast zu den Rückgängen von 8 % im Jahr 2022 und 2 % im Jahr 2023. Die Gründe für den Kauf von Technologie- und langlebigen Konsumgütern unterscheiden sich stark je nach Region und Entwicklungsstand des Marktes. Bei 51 % der Verbraucher steht der Ersatz eines defekten Produkts im Vordergrund, bei 22 % die Aufwertung eines noch funk-

<https://gfu.de>



tionierenden Produkts oder der erstmalige Kauf. In den entwickelten Märkten dominiert klar der Ersatzbedarf – Deutschland liegt mit einem Anteil von 60 % an den Ersatzkäufen sogar deutlich über dem globalen Durchschnitt.

ECC Köln: Erfolgsfaktoren für den E-Commerce

In der neuen Studie „Fairness als Erfolgsfaktor im Onlinehandel: Wie Transparenz das Geschäft verändert“ haben das ECC Köln und Riverty 215 Einzelhändler zu dem Thema befragt. Fast allen Befragten (94 %) ist es demnach wichtig, ihre Kunden fair und respektvoll zu behandeln, unabhängig von ihrem Kaufvolumen und ihrer Loyalität. Bei Beschwerden über Preise oder Angebote bietet gut jeder vierte Händler (27 %) sofort eine Lösung oder Anpassung an. Dabei zeigt sich Fairness in vielen Facetten: Für knapp neun von zehn Befragten (89 %) gehören dazu transparente Prozesse, mit denen sie Rabatte und Sonderaktionen im Unternehmen festlegen. Fast ebenso viele finden, dass eine klare Preisgestaltung für alle Kunden (88 %), einheitliche Informationen über die Preisgestaltung (85 %) und eine direkte Kommunikation mit der Kundschaft (84 %) in diesem Kontext sehr relevant sind.

<https://www.ifhkoeln.de/ecc-koeln>

Medimax: Neueröffnungen in Chemnitz und Aschersleben

Laut ElectronicPartner investieren und expandieren die Medimax Franchisepartner: Der Fachmarkt in Aschersleben erweitert sein Sortiment um den Bereich Einbauküchen und stellt sich mit einem breiteren Angebot zukunftsorientiert auf. Auch in Chemnitz baut Medimax seine Position mit einem zweiten Standort weiter aus. Axel Mertinkat eröffnete am 24. April 2025 einen neuen Elektrofachmarkt in der Ermafa-Passage Chemnitz. Dieser Standort ist bereits die zweite Filiale des Franchisepartners in der Stadt und bietet auf einer Bruttofläche von 600 Quadratmetern hochwertige Produkte aus den Bereichen Haushalts- und Unterhaltungselektronik, IT, Multimedia, Smart Home und Telekommunikation an. Am 19. April 2025 präsentierte Holger Lentge, Inhaber von Medimax Aschersleben, seinen renovierten Markt und setzt in Kooperation mit der MHK Group auf ein neues Flächenkonzept. Der Verkaufsraum erstreckt sich insgesamt über eine Fläche von 1.250 Quadratmetern, wovon rund 150 Quadratmeter auf die neu integrierte Küchenwelt entfallen. Der Standort verfügt nun über sieben Showküchen sowie einen Hauswirtschaftsraum. „

<https://www.electronicpartner.com>

EK Retail: Neuer Flagship-Store in Detmold

Mit der Eröffnung des neuen electroplus küchenplus Standorts in Detmold schlagen Joachim Malz und André Beljan ein weiteres Kapitel in der Firmengeschichte auf. electroplus küchenplus Malz präsentiert sich nicht nur

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



deutlich größer, sondern auch mit einem modernen Ladenbaukonzept, das Erlebnischarakter und Fachhandelskompetenz perfekt verbindet. Nach dem Umzug ist aus dem 80-Quadratmeter-Fachgeschäft ein inspirierender Showroom auf über 350 Quadratmetern geworden, der die Sortimentswelten Elektro und Küche emotional verbindet. „electroplus küchenplus Malz wurde schon mehrfach für seine Fach- und Servicekompetenz ausgezeichnet. Gegründet wurde das Unternehmen 1991 von Joachim Malz in Detmold. Was mit einer Filiale begann, hat sich bis heute zu einem erfolgreichen regionalen Fachhändlernetz mit sechs Standorten in Ostwestfalen entwickelt – in Herford, Lemgo, Bad Salzuflen, Detmold und zweimal in Bielefeld.

Telekom: Erneut Testsieger bei Connect

Die Telekom ist von der Zeitschrift Connect erneut als „Beste Mobilfunk-Hotline Deutschlands“ ausgezeichnet worden – zum siebten Mal in Folge. Connect hat in einem aufwändigen Testverfahren die Hotlines der großen Mobilfunkbetreiber geprüft. In sämtlichen geprüften Bereichen – Erreichbarkeit, Wartezeit, Sprachdialogsystem, Freundlichkeit und Qualität der Aussagen – erreichte der Kundenservice der Telekom Bestwerte.

<https://www.telekom.com>

AEG: Steinert neuer Vertriebsleiter Küchenhandel

Bei Electrolux Hausgeräte hat Ralf Birk, bislang Sales Director Kitchen Retail für Deutschland und Österreich, das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlassen. Zum 1. Juni 2025 übernimmt Andreas Steinert die Funktion des Sales Directors Kitchen Retail für Deutschland und Österreich. Der 45-jährige ist seit 2016 im Unternehmen tätig und verantwortete zuletzt als Head of Key Account Management DE/AT erfolgreich die strategische Steuerung, Betreuung zentraler Großkunden sowie die Einführung des Vermarktungskonzeptes AEG Premier Partner. Vor seiner Zeit bei Electrolux war Steinert als Assistent der Geschäftsleitung bei der Schüller Möbelwerk KG sowie als Key Account Manager bei Alno tätig.

<https://www.aeg.de>

Öko-Institut: Geräteaustausch selten sinnvoll

Das Öko-Institut hat im Auftrag des Umweltbundesamts (UBA) die Studie „Ökologische und ökonomische Vergleichsrechnung von Haushaltsgeräten“ erstellt. Als Fazit hält Hannah Lorösch Expertin für nachhaltigen Konsum beim Öko-Institut fest, dass ein pauschaler Geräteaustausch selten sinnvoll sei. Oft sei es nachhaltiger, das Altgerät weiter zu nutzen – insbesondere, wenn es nicht übermäßig viel Strom verbraucht. Die ökologische Amortisation eines Neugeräts hängt stark vom Stromverbrauch des Altgeräts und von der Entwicklung des Strommixes ab, so das Institut. Mit dem

<https://www.oeko.de>



steigenden Anteil erneuerbarer Energien sinke auch die Umweltlast der Nutzung. Wirtschaftlich lohne sich ein Austausch meist nur bei Defekten – oder bei einem extrem hohen Stromverbrauch des Geräts. Die Studie des Öko-Instituts zeige: Nicht immer ist „neu gleich besser“. Gerade bei moderat genutzten Geräten könne Weiternutzen und Reparieren sowohl Geldbeutel als auch Klima schonen.

EHI: Paypal festigt Spitzenposition

Paypal ist laut der neuen EHI-Studie „Online-Payment 2025“ nach wie vor das meistgenutzte Zahlungsmittel bei Online-Käufen in Deutschland. Der Online-Bezahldienst behauptet damit seine Spitzenposition im Ranking der Bezahlfverfahren nach Umsatzanteilen und legt nicht nur leicht zu, er vergrößert auch den Abstand zum Rechnungskauf auf Platz zwei. Auffällig ist laut EHI das Wachstum des Ratenkaufs (u.a. Buy now, pay later). Zwar liegt der Ratenkauf in Deutschland mit 4,3 Prozent auf niedrigem Niveau und ist noch lange nicht so bedeutend wie in anderen Ländern, doch konnte er seinen Umsatzanteil hierzulande in den letzten drei Jahren verdoppeln. Besonders attraktiv sei der Ratenkauf sowohl für Händler als auch für die Kundschaft bei höherpreisigen Waren.

<https://www.ehi.org>

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