

2600

ELEKTRO

Das Branchenmagazin
für den Elektro-Handel

2|2026

MARKT

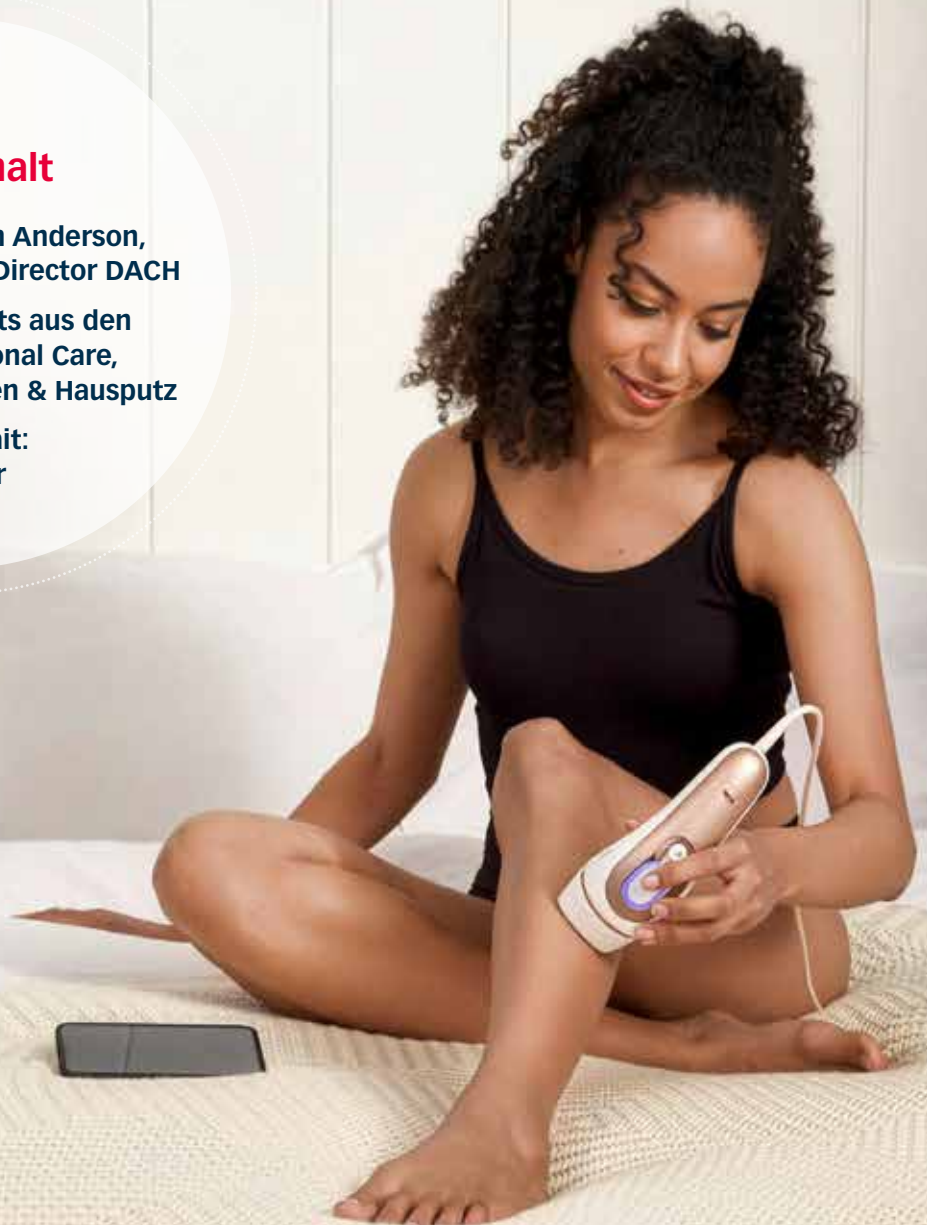
www.elektromarkt.de

Aus dem Inhalt

Im Interview: John Anderson,
TP Vision Managing Director DACH

Produkt-Highlights aus den
Bereichen Personal Care,
Wäschepflege, Spülen & Hausputz

Im Portrait:
Kärcher



Braun IPL

Die smarte Antwort auf
moderne Beauty-Bedürfnisse

BRAUN

KÄRCHER

**AUCH FÜR
ALLERGIKER**

TIEFENREINE MATRATZEN UND POLSTER.



3-fach-Wirkung gegen 99,9% aller Milben und Bakterien:
Der Kärcher Matratzensauger VCH 4 UVClean
neutralisiert mit UV-C-Licht, löst effektiv mit Klopfwalze,
entfernt mit starker Saugkraft. [karcher.de](https://www.karcher.de)



**UV-C-Licht beseitigt
effizient Bakterien & Milben**



**Klopfunktion löst
tief sitzenden Schmutz**



Starke Saugkraft

STRATEGIEN UND VERÄNDERUNGEN

**Liebe Leserinnen,
liebe Leser,**

„Beständig ist nur der Wandel“ – vor allem für die TV-Branche eine treffende Beschreibung, denn die Meldungen zu Veränderungen bleiben weiterhin eng getaktet: So platzte Mitte April die Mitteilung zur Insolvenz der StreamView GmbH in die Redaktion. StreamView ist der Vertriebspartner von Thomson für Fernsehgeräte in Europa – einer Marke also, die (mit einem neuem Team um Sebastian Wildenberg) gerade erst wieder dabei war, Vertrauen im Fachhandel aufzubauen. Wie es nun konkret weitergehen soll, war bis Redaktionsschluss Ende April nicht zu erfahren – wir halten Sie tagesaktuell informiert auf elektromarkt.de.



In dieser Ausgabe beschäftigen wir uns stattdessen mit einer anderen Veränderung im TV-Segment: Seit Ende März ist John Anderson Managing Director DACH bei TP Vision, dem Markenlizenznehmer von Philips TV. Seine Rückkehr in die Branche absolviert der sympathische Brite auch mit unserem großen „Fokus Interview“ – wie er die „Ambilight“-Marke in Deutschland positionieren will, erfahren Sie auf Seite 8.

Vertriebsstrategien und Nutzenversprechen

Für ähnlich viel Aufsehen sorgt in unserer Branche zudem stets die Frage nach der Vertriebspolitik eines Herstellers, gerade wenn es um Direct-to-Consumer-Elemente (D2C) in der Strategie geht: So machte auch SharkNinja in den vergangenen Wochen einmal mehr Schlagzeilen, indem man zuerst den Start eines eigenen TikTok-Shops verkündete und wenig später auch über ein neues selektives Vertriebsmodell informierte. Ein Thema, das unsere Redaktion bereits im Februar mit Tom Albold (Managing Director Central Europe) erörtert hatte – auf Seite 48 ordnen wir die gegebenenfalls widersprüchlich wirkenden Signale der US-Amerikaner näher ein.

In der aktuellen, von Konsumzurückhaltung geprägten Lage spannend ist auch die Frage, wie im Home-Electronics-Segment noch Wachstum entstehen kann. Unsere Partner vom Marktforschungsunternehmen NIQ haben sich dieser Frage mit Fokus auf dem Cleaning-Segment angenommen – ein Fazit des aktuellen Markteinblicks auf Seite 24: Die klare Nutzenkommunikation entscheidet. Wachstum und Differenzierung entstehen demnach aktuell weniger über mengenmäßige Zuwächse als vielmehr über klare Nutzenversprechen rund um Energieeffizienz, leisen Betrieb und anwenderfreundliche Funktionen.

Viel Vergnügen mit Ihrem Elektromarkt und bleiben Sie zuversichtlich!

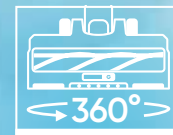
Patrick Stehle

Patrick Stehle
Chefredakteur Elektromarkt

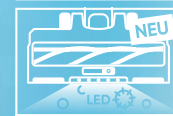
NEU

**HOOGO S7
STARKE POWER.
SAUBER
OHNE STRESS.**

**Das Produkthighlight 2026
für den Fachhandel:
Sorglos. Mühelos. Kraftvoll.**



Rundum-Saugkraft: volle Power in jede Richtung



Selbstreinigende High-End Elektrodüse mit BlueVision Feinstaubausleuchtung



Elektrische Milben- & Polsterdüse

+30%
POWER-ROHR
BIS ZU 30% MEHR SAUGKRAFT



**Wolke S7 für Ihre Kundschaft –
starke Marge für Sie.**

**BEST-BUDDY
KUNDEN-DEAL**

Inkl. Gutschein für einen gratis orga-nicer.

**49,99€
geschenkt!**



BLEIB SAUBER

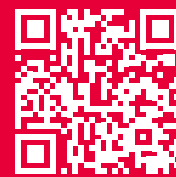
HOOGO.DE

In unserer Titelstory auf den Seiten 30 und 31 erfahren Sie alles zur IPL-Technologie von Braun. © Braun

Unser Partner TechnikzuHause hat vier Putzhelfer getestet; das Ergebnis findet sich auf den Seiten 28 und 29. © Bissell



Sie haben Fragen zum Elektromarkt oder möchten ein Abo abschließen?



Fokus Interview

8 Im Gespräch mit John Anderson

Fokus Messen

14 area30: Verlässlicher Anker im Küchenherbst / HEPT: Ein Format, das verbindet

Fokus Handel

- 16 Wertgarantie: 5 Fragen an Thilo Dröge
- 18 Rückblick Telering-Hauptversammlung
- 20 ElectronicPartner setzt auf Nachwuchsförderung
- 21 Neu eröffnet
- 22 Wie AEG und electroplus küchenplus Partnerschaft erlebbar machen
- 24 Aktuelle Markteinblicke
- 26 Gastbeitrag: Service als Performance-Treiber

Fokus Sortiment

- 10 Entertainment
- 28 Im Test: Praktische Helfer für den Frühjahrsputz
- 30 Titelstory: Braun IPL
- 32 Personal Care
- 35 Wäschepflege
- 39 Spülen
- 40 Hausputz

**Einfach. Gut.
Geschützt.**

**Reparaturkostenschutz
von WERTGARANTIE**

Infos: wertgarantie.de

**Zwei für
alle Fälle!**

**Elektrogeräte kann
man auch mieten!**

**Mieten statt kaufen –
das Leben kann so einfach
sein.**

Infos: mietenstattkaufen.info

Member of



„Ambilight, Ambilight, Ambilight“ –
im Interview auf den Seiten 8 und 9
haben wir uns mit John Anderson
von TP Vision ausgetauscht.
© TP Vision

Auf den Seiten 46 und 47
portraitieren wird den
Reinigungsspezialisten
Kärcher (hier im Bild der
neue Fensterreinigungs-
roboter „RCW 4“).
© Kärcher

Fokus Industrie

- 46 Im Portrait: Kärcher
- 48 SharkNinja: Zwischen D2C und selektivem Vertrieb
- 50 Das „Exclusive Partner Programm“ von AEG
- 51 hoogo / Lékué
- 52 Liebherr / Miele
- 53 Beko / Jura
- 54 Elektromarkt Auf Empfang
- 56 People

- 57 Vernetzt
- 58 Vorschau / Impressum