ÖSTERREICHS INSIDERBLATT
FÜR DIE ELEKTROBRANCHE
AUSGABE 10/2026

Österreichische Post AG / MZ 202042018 M / E.P.I.K. Media GmbH / Wilhelminenstraße 93-16/2/1160 Wien / Retouren an: Postfach 555, 1008 Wien



BRANCHENNACHWUCHS SORGT FÜR BEWEGUNG

Frischzellenkur

Auf den diesjährigen Elektrofachhandelstagen feierten der Lehrlingstag sowie der FUTURE OF SALES AWARD ihre Premiere. Die gemeinsame Initiative von Messeveranstalter MZS und E&W war – dank breiter Unterstützung aus der Branche und WOW-Effekt-Macher Hannes Katzenbeisser – ein voller Erfolg. Und machte eindrucksvoll deutlich: Die Branche hat Zukunft!

DIE BRANCHE IM OHR

E&W Podcast
Folge XXIII
EFHT 2026

PINK, GRÜN, ORANGE
Die Kooperationen auf den Fachhandelstagen

TAG DER ELEKTROTECHNIK
Die Branche unter Strom

WOW STATT X
Streaming neu gedacht

LANDESINNUNGEN SBG & BGLD
Gelebte Harmonie

RUDOLF SCHREFL
Wahrnehmung und Markt

ABSOLUTE INNOVATIONEN
BSH mit einem Strauß an Neuheiten



Das TFK-Team auf den EFHT: AD Günter Auer, Mobile/Telekom Senior Product Manager CE Simon Schweiger, VL Stefan Windhager, AD Mathias Rosenkranz und PM Rolf Rath.

TFK AUF DEN EFHT 2026: PARTNER FÜR ONE STOP SHOPS

Konzentration aufs Wesentliche

TEXT: Dominik Schebach | FOTO: D. Schebach | INFO: www.tfk.at

Mit einem neuen Standkonzept präsentierte sich TFK auf den EFHT. Die Henndorfer präsentierten sich in Linz vor allem als Distributor für Telekommunikation und Unterhaltungselektronik, der seinen Partnern im Fachhandel das nahtlose Wechseln zwischen den unterschiedlichen Produktwelten ermöglichen will.

Die Warenpräsentation hat TFK dieses Jahr drastisch zurückgefahren und seine Standfläche entsprechend reduziert. Bei der Präsentation der beiden großen UE-Marken im Portfolio, Sony und Panasonic, hatten sich die Henndorfer für eine salomonische Lösung entschieden. Nachdem die beiden Hersteller dieses Jahr wieder mit eigenen Ständen auf den Elektrofachhandelstagen präsent waren, hat der Distributor die Präsentation quasi ausgelagert. Am eigenen Stand konzentrierte sich das Team um VL Stefan Windhager darauf, wie der Distributor den Partnern im Fachhandel helfen kann, mehr am einzelnen Kunden zu verdienen.

„Wir zeigen hier, was die Händler ihren Kunden zusätzlich um ihre Kernprodukte anbieten können. Damit wollen wir den Händlern helfen, Synergien zwischen den unterschiedlichen Bereichen zu heben und Zusatzgeschäft mit ihren Kunden zu generieren. Dazu bieten sich Produkte wie das Strong Portfolio an", so Windhager. „Da geht es um Waren, mit denen der Handel preislich mit dem Internet mithalten kann und die verfügbar sind, sodass die Partner ihr Geschäft machen können."

YESSS! IM FOKUS

Ein Schwerpunkt auf der Messe war deswegen auch das Thema Yesss!. Mit der Diskont-Marke von A1 können die Händler schnell ins Mobilfunkgeschäft einsteigen, und z.B. zu einem UE-Gerät auch gleich die benötigte Connectivity als Prepaid-Tarif mitverkaufen. „So ermöglichen wir es den Partnern im Handel, sich als One Stop Shop zu präsentieren, wo der Kunde nicht nur das eigentliche Produkt, sondern auch gleich alle Aspekte rundherum abdecken kann", erklärte Windhager.

Andere Produkte sollen dagegen Spontankäufer anregen, wie die Mini-Haltestelle Catch it! mit Echtzeitanzeige für Öffi- und Zugverbindungen. Das smarte Display im Design der Wiener Haltestellen war früher als Straba bekannt. Nachdem nun allerdings Verbindungen in ganz Europa angezeigt werden, war hier eine Namensänderung angebracht. Ein anderes Produkt in dieser Kategorie ist der smarte Insektenstichheiler Heat it!, für den es auch entsprechende POS-Displays bei TFK gibt.

KONKURRENZFÄHIG BLEIBEN

Im Telekom-Bereich konnte TFK seinen Partnern vor allem mit zwei Neuheiten aufwarten: So ist seit Anfang September das gesamte Produktportfolio von Xplora von aktuellen Smartwatch-Modellen wie der X6Play und XGO3 bis hin zum passenden Originalzubehör über den Distributor erhältlich. Die Smartwatches des Herstellers verbinden Telefonie, Nachrichten und GPS-Lokalisierung mit einem klaren Sicherheitskonzept: ohne freien Internetzugang, soziale Medien oder unkontrollierte Online-Ablenkungen. Kontakte, Sicherheitszonen sowie der Schulmodus werden über das Eltern-Device über die Xplora Guardian App erstellt. Daneben zeigte TFK in Linz allerdings auch das eine oder andere Smartphone wie das ZTE Nubia Flip 2. „Hier geht es uns vor allem darum, dass unsere Partner trotz der steigenden Preise bei Smartphones ihren Kunden bei neuen Formfaktoren wie den faltbaren Handys etwas anbieten können und dabei konkurrenzfähig bleiben", so Windhager. ■



Die Kids Watches von Xplora finden sich nun im TFK-Sortiment.