

U1

Die GHL Holding GmbH

Vier Teams. Ein Team.

U2: Inhalt

Seite 3: Vorwort Christian Blumberger - Vision

Seite 4: Geschichte der Marke

Seite 5: Die Marke Schaub Lorenz

Seite 6: Europa/Karte

Seite 7: Europa/Karte

Seite 8: Pläne/Ausblick

Seite 9: Kurzprofil GHL Holding

Seite 10: Kurzprofil/Statement General Trading

Seite 11: Kurzprofil/Statement HB Multimedia

Seite 12: Kurzprofil/Statement Ariga

Seite 13: Kurzprofil/Statement Admea

Seite 14: Zahlen, Daten, Fakten auf einen Blick

Seite 3: Vorwort Christian Blumberger - Vision

"Sei vertraut und unterscheide dich"

Sehr geehrte Damen und Herren,

ein altes Sprichwort sagt: Nichts ist so beständig wie der Wandel. Dies gilt für den Consumer Electronics-Bereich, das gilt für den Fach- und Einzelhandel, und das gilt für jeden einzelnen Verbraucher. Die Dynamik der internationalen Märkte ist ungebremst, der Wettbewerbsdruck wächst, die Konsumenten fordern das Beste – wer heute die falschen Antworten hat, ist morgen bereits Geschichte.

Als innovatives Unternehmen sehen wir es daher als unsere Aufgabe an, mit neuen Strategien und Produkten auf die sich verändernden Bedürfnisse aller Seiten zu reagieren. Die Basis dafür bildet eine Wachstums- und Internationalisierungsstrategie, die sich den speziellen Herausforderungen ihrer Teilmärkte stellt.

Mit der Marke Schaub Lorenz bieten wir, die GHL Holding, europaweit eine Produktpalette an, die ihresgleichen sucht. Technisch Maßstäbe setzend, gestalterisch am Puls der Zeit und preislich attraktiv. Eine große Aufgabe, denn wir wollen Europa nicht nur erobern, sondern auch begeistern.

Gemeinsam mit dem Elektrofachhandel – vom Großkonzern bis hin zum kleinsten Filialgeschäft – streben wir an die Spitze. Dieses Ziel erreichen wir mit starken, motivierten und einsatzfreudigen Distributoren und Händlern vor Ort, also einem Netzwerk hochqualifizierter Mitarbeiter, die ihre Teilmärkte kennen und unsere Vision mittragen und verwirklichen. Und dieses Ziel erreichen Sie mit der GHL Holding, die als international agierender Konzern Potenziale aufbieten kann, die allen Seiten zugute kommen.

Nicht nur beste Einkaufskonditionen, attraktive, kalkulierbare Margen und ein umfassendes, wettbewerbsfähiges Produktportfolio sichern jedem Einzelnen von Ihnen eine stabile Marktposition. Sondern auch eine kraft- und klangvolle, strahlende Marke, die vertraut ist, und doch einzigartig anders in ihrem Marktsegment. Schaub Lorenz.

Ihr Christian Blumberger

Seite 4: Geschichte der Marke

Erfolg beginnt mit einer Legende. Sie heißt Schaub Lorenz.

Das Unternehmen und die Marke Schaub Lorenz spielt seit mehr als 60 Jahren eine Vorreiterrolle in der Unterhaltungselektronik. Von der Nachkriegszeit bis in die 1970er-Jahre hinein war Schaub Lorenz die treibende Kraft und technischer Wegbereiter modernster Technologien.

Mit dem „Illustra“ wurde 1952 das weltweit erste Farbfernsehgerät vorgestellt. Mit einer reichhaltigen Produktpalette an Koffer radios war der Konzern in den 60-er Jahren des vorigen Jahrhunderts größter Hersteller und das Sinnbild schlechthin für das Wirtschaftwunder in Deutschland. Zudem gilt Schaub Lorenz als Pionier digitaler Audio- und Video-Technologien – deren Standards und Innovationen den Weg freimachten für die Unterhaltungselektronik-Produkte von heute und morgen.

1990 feierte Schaub Lorenz ein grandioses Comeback: General Trading SpA vertrieb die gerühmte und berühmte Marke in ganz Italien, mit einem beachtlichen Absatz- und Umsatztriumph, den niemand für möglich gehalten hätte. 1999 erwarb die GHL Trading SpA sämtliche Markenrechte an Schaub Lorenz wurden, diese flossen 2003 in die GHL Holding ein.

So ist aus einer Marke ein Markenzeichen geworden; die Triebfeder des unternehmerischen Erfolges der GHL Holding GmbH und all ihrer Partner.

Seite 5: Die Marke Schaub Lorenz (Produktportfolio)

Vorsprung beginnt mit Vielfalt. Schaub Lorenz bietet sie.

Produkte sind verwechselbar. Marken nicht. Ein erstklassiger Markenartikel garantiert dem Konsumenten Qualität und Sicherheit und gibt ihm Vertrauen beim Kaufentscheid. Distributoren und Händlern gibt er die Gewissheit, in einem immer aggressiver umkämpften Markt bestehen und prosperieren zu können.

Die Schaub Lorenz-Produkt- und Markenphilosophie fußt seit mehr als 60 Jahren auf drei Grundsätzen: Qualität, Innovation und Design. Eine gewachsene Identität, deren Wert sich nicht allein in Zahlen ausdrücken lässt, und die das enorme Absatz- und Umsatzpotenzial begründet. Konsumentenbefragungen beweisen, dass Schaub Lorenz bis heute nichts an Strahlkraft verloren hat. Werte wie „technisch führend“, „zuverlässig“, „langlebig“ und „modern“ prägen die Brand Awareness – trotz zwischenzeitlicher Marktabwesenheit - nachhaltig und bilden das Rückgrat unseres gemeinsamen Erfolges.

Die Marke Schaub Lorenz bietet ein umfassendes Produktportfolio, das alle Bereiche des Home Entertainments abdeckt. Von LCD- und Plasma-TVs über DVD-Player bis hin zu Audio-Geräten, HiFi-Systemen und MP3-Playern wird jedes Kundenbedürfnis befriedigt. Und: Wir sind der Überzeugung, dass innovative, hochwertige Produkte keine Frage des Preises sein dürfen und müssen.

Für all das steht Schaub Lorenz.

Seite 6: Europa/Karte

Seite 7: Europa/Karte

Jeder Markt ist individuell. Wir handeln entsprechend.

Jedes Land ist einzigartig, und jeder nationale Markt hat seine eigenen, individuellen Bedingungen. Deshalb sind wir ganz nah dran und bauen in ganz Europa auf ein lückenloses Netz an ausgewählten Vertriebspartnern und Distributoren. Denn umfassende Leistungen und ein engmaschiges Servicenetz sind nur in starken strategischen Kooperationen und mit vereinten Kräften möglich.

Die GHL Holding ist bereits auf allen großen Teilmärkten Europas wie Frankreich, Deutschland oder Italien präsent; in weltweit 40 Ländern ist die Marke Schaub Lorenz bereits registriert.

Unser Motto lautet: Für uns kommen nur die Besten in Frage, und wir bringen die Besten zusammen. Um diesen Anspruch zu erfüllen, suchen wir ständig nach neuen, kompetenten Partnern, die sich gemeinsam mit uns den speziellen Herausforderungen ihrer Heimatmärkte stellen.

Nähe heißt auch, nah bei den Produzenten zu sein. Die GHL Far East in Hongkong ist die Schaltstelle zu den Entwicklern, Herstellern und Produktionsstätten in Fernost. Dadurch können wir unseren Partnern eine stets umfassende Qualitätskontrolle und eine zügige Bestellabwicklung garantieren.

Seite 8: Pläne/Strategie/Ausblick

Die Märkte verändern sich schnell. Wir sind schneller.

Der Consumer Electronics-Markt ist unter stetig steigendem Wettbewerbsdruck. Dem viel zitierten „Digital Lifestyle“ und einem gigantischen Umsatzpotenzial steht ein aggressiver Preiskampf und rücksichtsloser Verdrängungswettbewerb gegenüber. Die technologischen Entwicklungssprünge sind enorm und Produktzyklen sind rasant, was heute en vogue ist, ist morgen bereits veraltet. Da heißt es schnell sein.

Die Antwort der GHL Holding ist eine klare Vertriebsstrategie: Von unserem Headquarter in Wien aus steuern wir zentral die Aktivitäten in den einzelnen Ländern. In enger Abstimmung mit den Verantwortlichen vor Ort werden Produktauswahl, Sales- und Marketingaktivitäten und koordiniert und an die jeweiligen Marktgegebenheiten angepasst.

Das Marktgewicht der GHL Holding und all ihrer Partner sichert dabei stets beste Einkaufskonditionen sowie stabile Margen und eröffnet dem Fach- und Einzelhandel den schnellen Zugang zu einem umfassenden Portfolio fortschrittlichster Technologien - gerade bei kleineren und mittleren Unternehmen spielt dies eine entscheidende Rolle für ihren Markterfolg.

Als emporstrebendes Unternehmen im Bereich Consumer Electronics werden wir unsere Marktposition zügig ausbauen. Dieses Ziel erreichen wir mit der Einführung von neuen Produkten für bestehende und neue Zielgruppen sowie mit der Erschließung von innovativen Absatzmöglichkeiten.

Seite 9: Kurzprofil GHL Holding

Die GHL Holding. Vier Teams. Ein Team.

Uns eint eine Vision: Wir wollen Europa begeistern, und wir wollen Europa erobern. Mit einer kraftvollen Marke: Schaub Lorenz.

Die GHL Holding ist ein 2003 gegründetes Joint-Venture national führender Braun- bzw. Weißwaren-Distributoren: die italienischen General Trading SpA, die österreichische HB Multimedia GmbH sowie die britische Iriga, vormals Laytoncrest Ltd. Mit der französischen Admea SA kam im Juni 2006 ein weiterer starker Partner hinzu.

Firmensitz ist Wien, eine Zweitniederlassung wurde im Schweizer Lugano eröffnet. Vorstandsmitglieder sind Christian Blumberger (HB Austria Holding), Luigi Romor (General Trading SpA) sowie Michael Tsidemidis (Iriga).

Erklärtes Unternehmensziel ist es, ein europaweites Vertriebsnetz für die Marke Schaub Lorenz zu errichten und die nationalen Teilmärkte mit einem hochwertigen und preisattraktiven Portfolio an technologisch führenden Consumer Electronics-Geräten zu bedienen.

Mit der Konzentration unserer ökonomischen Kräfte in einem schlagkräftigen Team erreichen wir Zugang zu führenden Unterhaltungselektronikherstellern und beste Einkaufskonditionen, die wir in Form stabiler, kalkulierbarer Margen an unsere Handelspartner und in attraktiver Preisgestaltung an die Endkonsumenten weitergeben.

Seite 10: Kurzprofil/Statement General Trading

General Trading SpA, Italien

1990 in Italien gegründet, hat die General Trading SpA von Beginn an die Marke Schaub Lorenz im Auftrag von ITT-Nokia vertrieben und 1999 sämtliche Markenrechte erworben. Gegenstand des Unternehmens ist die Distribution eigener Brands auf dem Braun- und Weißwaren-Markt - entweder direkt oder über den Verkauf von Lizenzen. Dabei leitet GT die vollständige Vertriebskette von den Herstellern bis zu den Verkaufsstellen. Auf Grund des engmaschigen Netzes aus Kaufhäusern und Fachhandelspartnern zählt General Trading zu den dominierenden Playern auf dem italienischen Retail-Markt. Neben Schaub Lorenz vertreibt GT die Handelsmarken Nikkei und Atlantic.

Geschäftsführer Luigi Romor

„Wir sehen unsere Aufgabe darin, hervorragende, wettbewerbsfähige Produkte und Dienstleistungen über ein erstklassiges, effizientes Vertriebsnetz möglichst breiten Kundenschichten zugänglich zu machen. Und wir haben bewiesen, dass wir das können. Innerhalb der GHM Holding und mit der Marke Schaub Lorenz werden wir unsere Erfolgsgeschichte jenseits der Landesgrenzen wiederholen.“

Seite 11: Kurzprofil/Statement HB Multimedia

HB Multimedia GmbH, Österreich

Die HB Multimedia GmbH ist eine expansionsstarke Tochtergesellschaft der HB Austria Holding, die 1997 wiederum aus der Nokia Austria GmbH hervorgegangen ist. Als einer der vorherrschenden Distributoren hochwertiger Unterhaltungselektronik in Österreich wurde HB Multimedia vielfach als bester heimischer Unterhaltungselektronik-Distributor ausgezeichnet. HB Multimedia vertreibt sein breit gestreutes Produktportfolio aus Home Entertainment, Mobile Devices und Satelliten-Zubehör an Großhändler, Elektronik-Handelsketten, Fachhandelskooperationen sowie Einzelhändler und ist mit vier Marken verschiedener Preissegmente auf dem Markt vertreten: Schaub Lorenz, HB Ingelen, Metz und Samsung.

Geschäftsführer Philipp Dainese:

„Die richtigen Strategien, die richtigen Handelspartner und die richtigen Produkte entscheiden mehr denn je über den langfristigen Unternehmenserfolg auf dem Consumer Electronics-Markt. Für all das steht Schaub Lorenz.“

Seite 12: Kurzprofil/Statement Ariga

Ariga, Großbritannien

Ariga wurde 1987 unter dem Namen Laytoncrest Ltd. in London ins Leben gerufen und hat sich als europaweit aktiver und tonangebender Distributor von Elektrogeräten, Bekleidung sowie Weißware einen Namen gemacht. Im Zuge einer spektakulären Expansion ist Ariga neben Niederlassungen in den Balkanstaaten vor allem in Griechenland präsent. Ergänzend ist Ariga der bedeutendste griechischer Parallelimporteure renommierter A-Marken im Consumer Electronics- sowie Hausgerätebereich.

Das Unternehmen vertreibt eine reichhaltige Produktrange an Brauner und Weißer Ware, darunter die Marken Schaub Lorenz, AKAI, Indesit, Magic Chef und Termozetta. Im Bereich Telekommunikation wird das AEG-Sortiment betreut.

Name/Funktion: „Auf den umkämpften Märkten von heute und morgen kann es sich kein Unternehmen mehr leisten, kostbare Ressourcen zu verschwenden. Und wo wir selbst nicht am stärksten sind, ist es einer unserer Partner. Dieses Rezept wird Schaub Lorenz endgültig zum Durchbruch verhelfen.“

Seite 13: Kurzprofil/Statement Admea

Admea SA, Frankreich

An den Start ging das französische Unternehmen in den 1980er-Jahren, und ist seither in den Bereichen Unterhaltungselektronik, Weißwaren sowie Heizungen und Klimageräte aktiv. Ergänzt wird das Portfolio durch Sanitärkomponenten wie Ventile und Armaturen. Darüber hinaus engagiert sich die Admea SA in den Bereichen Gartenmöbel und Heimwerkerprodukten. Das Unternehmen vertreibt unter anderem die Marken Hyundai Electronics and Home Appliances, Oxygen Audio, Amsta sowie Schaub Lorenz. Seit 2003 ist die Admea SA an der Pariser Börse gelistet.

Philippe Samuel, Geschäftsführer: „Wir wollen den Erfolg, denn nichts beflügelt mehr. Mit der Marke Schaub Lorenz wollen wir uns kontinuierlich weiterentwickeln und ein nachhaltiges Umsatz- und Ergebniswachstum erzielen. Und das wird uns gelingen.“

Seite 14: Zahlen, Daten, Fakten auf einen Blick

GHL Holding GmbH, Pfarrgasse 52, A-1230 Wien, Tel.: 0043/1/6 10
48

Mitarbeiter: ?

Operatives Ergebnis 2005: ?

General Trading SpA, Via Vittoria Emauele 33, I-50041 Calentani/FI,
Tel: 0039/55/88 11 71

Mitarbeiter: ?

Operatives Ergebnis 2005: 50 Mio. €?

HB Multimedia GmbH, Pfarrgasse 52, A-1230 Wien, Tel.: 0043/1/6 10
48

Mitarbeiter: ?

Operatives Ergebnis 2005: ?

Ariga (Laytoncrest), Adresse?

Mitarbeiter: ?

Operatives Ergebnis 2005: ?

Admea SA, 8, rue Paul Cavaré, F-93110 Rosny-sous-Bois, Tel: 0033/1/
48 12 14 14

Mitarbeiter: ?

Operatives Ergebnis 2005: ?

U3

U4