

# Pressemitteilung

ZUR SOFORTIGEN VERÖFFENTLICHUNG

## Indirekte Beschaffung ganzheitlich optimieren

*Bis zu 30% Kosten sparen mit ProcurePlus und dem Team von Conrad Electronic*

- **Einkauf digitalisieren**
- **Prozesse automatisieren**
- **Lieferanten konsolidieren**



**Hochauflösendes Bildmaterial steht zum Download [hier](#) bereit**

**Fotoquelle:** Kristof Lemp

**Bildunterschrift:** Bis zu 30% Kosten bei der indirekten Beschaffung sparen - Conrad unterstützt mit der Initiative ProcurePlus strategische Einkaufsverantwortliche dabei, ihre Pain Points in den Griff zu bekommen.

*Hirschau/Wels, im Februar 2025.* Pünktlich zum Start ins neue Jahr präsentiert Conrad seine Beschaffungslösung ProcurePlus: „2025 wird sicherlich einiges an Veränderungen bringen, doch die Herausforderungen für den Einkauf bleiben dieselben: Der technische Bedarf von Firmen wird immer größer. Gleichzeitig werden die Beschaffungsprozesse immer komplexer. Mit ProcurePlus helfen wir Unternehmen, ihre indirekte Beschaffung ganzheitlich zu optimieren und die Kosten zu reduzieren“, erklärt Ralf Bühler, CEO von Conrad Electronic, die Zielsetzung der Initiative. Als High Service Distributor und Sourcing Platform leistet Conrad mehr als nur den Verkauf von C-Teilen. Conrads Anspruch ist es, als Problemlöser und Netzwerk zu agieren und strategische Einkaufsverantwortliche dabei zu unterstützen, ihre größten Pain Points in den Griff zu bekommen.

### **Bis zu 30% Kosten sparen? – Das geht!**

Einkaufsprofis wissen: Zwar macht die Beschaffung des indirekten technischen Bedarfs nur einen kleinen Teil der Gesamtausgaben aus. Allerdings vereinigen diese Kleinbestellungen 80% des Transaktionsaufwands auf sich, was zu extrem hohen Prozesskosten in diesem Bereich führt. „Konzerne rechnen im Schnitt so, dass jeder manueller Bestellvorgang zwischen 125 und 180 Euro Aufwand bedeutet. Für jedes Kabel, das bestellt wird, kommt da einiges zusammen“, so Ralf Bühler. ProcurePlus ist deshalb nicht nur dafür da, den Artikelpreis in den Blick zu nehmen. Vielmehr geht es um die Senkung der Einkaufskosten generell – und hier sind bis zu 30% der Kosten reduzierbar, wie Studien und Conrad-eigene Use Cases bestätigen.

### **Einkaufsprozesse digitalisieren**

Weg von Fax, Brief und E-Mail, rein in die elektronische Katalogwelt? Conrad bietet maßgeschneiderte E-Procurement-Lösungen, um Einkaufsprozesse effizienter zu machen: Für größere Firmen und Konzerne mit klarem Fokus auf Open Catalogue Interface (OCI), um sich in die

bestehenden ERP-Systeme zu integrieren. Für kleinere Unternehmen bietet "Conrad Smart Procure" eine alternative, browserbasierte elektronische Einkaufslösung. E-Kataloge sind eine weitere Lösung, um Geschäftskunden einen frei definierbaren Auszug des Conrad Sortiments zu offerieren.

### **Beschaffung automatisieren**

Geschwindigkeit ist ein weiterer wichtiger Baustein mit Blick auf effizientere Prozesse: Automatisiertes E-Business verzichtet auf manuelle Prozesse und ermöglicht es stattdessen Rechnungen per Electronic Data Interchange (EDI) zu übermitteln. Statt Bestellungen und Rechnungen beispielsweise per E-Mail zu versenden, sind die Systeme von Conrad in der Lage, mit den Systemen der Kunden zu interagieren und Dokumente automatisch auszutauschen. Darüber hinaus bietet Conrad smarte Self Services, um es so auch kleineren und mittelständischen Unternehmen zu ermöglichen, selbst Warengruppen zu erstellen und Auswertungen zur Performance zu erhalten.

### **Lieferantenkonsolidierung ermöglichen**

Millionen von Produktangeboten für die umfangreiche Deckung des technischen Bedarfs sind mittlerweile auf der Conrad Sourcing Platform verfügbar. Bereits diese Riesenauswahl ermöglicht es Kunden ganz automatisch, Lieferanten zu konsolidieren und den Großteil ihres indirekten Bedarfs bei nur einem Anbieter, nämlich Conrad, zu beziehen. „Darüber hinaus arbeiten wir im Rahmen von ProcurePlus eng mit unseren Kunden zusammen, um bestehende Lieferanten des Kunden für Conrad zu begeistern und somit optimale Lieferantenkonsolidierung zu ermöglichen“, erläutert der Conrad CEO. In letzter Konsequenz bedeutet das: Ein Unternehmen kann seinen indirekten technischen Bedarf vollumfänglich bei Conrad decken – mit dem zusätzlichen Vorteil, nur noch einen Rechnungssteller, nämlich Conrad, verwalten zu müssen. Ein weiterer Vorteil: reduziertes Maverick Buying. Auch hier arbeitet Conrad eng mit dem Kunden zusammen. Die Lösung lautet Warengruppenöffnung. Denn die Integration relevanter Artikel ermöglicht es, Wildwuchs bei den Bestellvorgängen und Ordnern am Einkauf vorbei zu verhindern.

### **Optimierte Einkaufsstrategie**

Einkaufsstrategien optimieren und Einsparpotenziale aufzeigen – auch das ist ein Kern von ProcurePlus, wie Ralf Bühler abschließend ausführt: „Verlässliche Partnerschaften und kompetente Beratung gehören zur DNA von Conrad Electronic. Wir betreuen unsere Kunden im Rahmen von ProcurePlus daher sehr individuell. Im ausführlichen Gespräch analysieren wir, welche Stellschrauben zu welchem Zeitpunkt zu drehen sind, um C-Teile so zeit- und kostensparend wie möglich zu beschaffen. Und obendrein die Prozesse derart zu verschlanken, dass der Einkauf den Rücken frei hat, sich auf die wirklich wichtigen Angelegenheiten zu konzentrieren.“

Weiterführende Infos zu ProcurePlus gibt es hier: [conrad.at/procureplus](https://conrad.at/procureplus)

## CONRAD | PORTRAIT

[Conrad Electronic](#) steht als zuverlässiger Partner seit 1923 für Technik und Elektronik und bietet heute als Sourcing Plattform alle Teile für die erfolgreiche Beschaffung von technischem Bedarf. Geschäftskunden bekommen bei Conrad genau das, was ihre Projekte oder ihr Business zum Erfolg führt: Ein breites und tiefes Sortiment mit über 1,5 Millionen Produktangeboten, kundenzentrierte Lösungen und Services sowie fachkompetente Betreuung von Mensch zu Mensch. Mithilfe von maßgeschneiderten E-Procurement-Lösungen vereinfacht Conrad komplexe Beschaffungsprozesse und hilft Unternehmen aller Branchen und Größen, Zeit und Kosten zu sparen. Hersteller und Distributoren erreichen als Seller auf dem Conrad Marketplace schnell und unkompliziert neue Zielgruppen und Märkte. Auch Privatkund\*innen profitieren von professionellen Produktangeboten und Services. Das Familienunternehmen hat seinen Hauptsitz im oberpfälzischen Hirschau (Ostbayern) und ist in 17 Ländern Europas am Markt vertreten.

### **Pressekontakt:**

**dellian consulting GmbH  
communication + training  
Margit Dellian  
Hegelmaierstraße 24  
74076 Heilbronn**

Tel: +49 (0) 7131 79 73 76 0  
E-Mail: [info@dellian-consulting.de](mailto:info@dellian-consulting.de)  
Website: [dellian-consulting.de](http://dellian-consulting.de)

**Ref: CE143\_AT**

### **Informationen:**

**Conrad Electronic SE  
Christina Bauroth  
Klaus-Conrad-Straße 1  
92240 Hirschau**

Tel.: +49 (0) 9622 60 53944  
E-Mail: [public.relations@conrad.de](mailto:public.relations@conrad.de)  
Website: [conrad.at](http://conrad.at)

**FEBRUAR 2025**