

CONRAD



Fotodienstes: WISTA Management GmbH / Berlin / eventfotografie.de GmbH

Whitepaper

Räume schaffen & Innovation leben: Arbeitswelten von und mit Conrad

Alle Teile des Erfolgs



Prototyping leicht gemacht!

Der neue Makerspace in den Arbeitswelten ST3AM der WISTA Management GmbH im Berliner Technologiepark Adlershof ist Anlaufstelle für Start-ups, Unternehmen und Schulen.

Echt jetzt?

Conrad verkauft nicht einfach nur Technik und Elektronik, sondern begleitet Projekte als Full-Service-Partner?

Das ist mir neu!

Erstaunte Aussagen wie diese hört Dr. Jan Gerrit Lonnemann immer wieder, wenn er auf Messen oder bei Kunden ist. Seit über vier Jahren ist der 38-Jährige bei Conrad für die Weiterentwicklung des Geschäftsbereichs Project Business zuständig – und hat dicke Bretter zu bohren. Denn:

„Viele Menschen da draußen kennen uns noch als Anlaufstelle für Technik- und Elektroniknerds, die ihren ersten PC oder elektronische Bauteile bei uns gekauft haben“, stellt der gebürtige Niedersachse fest. Was vielerorts noch nicht bekannt ist: Die Conrad Sourcing Platform macht mittlerweile 80% ihres Umsatzes im B2B-Bereich. Als ganzheitlich agierender Lösungsanbieter unterstützt Conrad auch bei der Umsetzung kompletter Projekte sowie im Bereich Produktentwicklung. Denn das Conrad Team ist mit seiner enormen Erfahrung und seinem über 100 Jahre gewachsenen Netzwerk für derartige Aufgaben prädestiniert – wie der vorliegende Use Case zeigt.

Das Whitepaper auf einen Blick

Daten & Fakten – Der Use Case Makerspace	3
Interview	5
Mehrwert Makerspace – Ein Start-up teilt seine Erfahrungen	8
Räume gestalten – Die Projektphasen im Überblick	9
FAQs - Conrad Project Business einfach erklärt	12

Daten & Fakten

Der Use Case Makerspace

Der Auftraggeber

Die Berliner Landesgesellschaft WISTA Management GmbH agiert als Wirtschaftsförderer, Standortentwickler und Dienstleister. Als Initiator und Katalysator stärkt sie an der Schnittstelle von Wissenschaft und Wirtschaft das wirtschaftliche Fundament der Hauptstadt. Unter anderem errichtet und betreibt WISTA Technologiestandorte, wo sie Räume vermietet. So auch den Technologiepark Adlershof im Berliner Stadtteil Treptow-Köpenick. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf Unternehmensgründungen.

Der Space

Die „Digital Area“ des Makerspace im ST3AM ist mit VR-Brillen, 3D-Druckern, Laserscannern und -cuttern außergewöhnlich gut ausgestattet. Sogar ein volumetrischer 3D-Drucker ist integriert. In der „Analog Area“ stehen der Community eine Metall-, Holz- und Elektronikwerkstatt zur Verfügung: Diese sind mit Maschinen, Labortischen, Messtechnik, Montageflächen und Werkbänken komplett ausgerüstet. Es gibt sogar einen Bereich, in dem Prototypen-Leiterplatten gefertigt werden können. Auch an Schränke sowie Abluftanlagen wurde gedacht. Einschränkungen in Sachen Branche oder Anwendungsszenario gibt es dank dieser breiten Ausrichtung nicht.

Das Projekt

Eine Besonderheit im ST3AM Adlershof ist der Makerspace im Erdgeschoss. Unterteilt in einen analogen und einen digitalen Space stellt er alles zur Verfügung, was Start-ups und KMUs für unkompliziertes Prototyping und die Umsetzung kreativer Projekte brauchen. Federführend mitbegleitet wurde die Realisierung des analogen Makerspaces von Conrad Electronic, der Beschaffungsplattform für technischen Bedarf.

Die Location

Startschuss für neue Arbeitswelten: Anfang 2025 hat der Berliner Working-Space ST3AM seine Pforten im Technologiepark Adlershof geöffnet: Auf rund 3.000 Quadratmetern bietet die WISTA Management GmbH dort eine einzigartige Symbiose aus Maker-, Working- und Convention-Space – der ideale Ort für Kollaboration, Innovation und Motivation.

Die Teams

Team WISTA

Robert Wingendorf | Architekt und Tischler
(Projektleitung)

Olaf Koeppen | Energie- und Verfahrenstechniker
→ In der WISTA Bauabteilung zuständig für Konzeption und Umsetzung von Neu- und Umbauprojekten

Team Conrad

Dr. Jan Gerrit Lonnemann | Head of Project Business

Andreas Meiler | Head of Technical Operations & Development

Ulli Sommer | Senior Expert Technical Operations & Development



**„Etwas in dieser Dimension
hatten wir bislang nicht
umgesetzt.“**

Robert Wingendorf, Projektverantwortlicher für den Aufbau
des ST3AM-Makerspaces

Von der Herausforderung zur Lösung:

Die Projektverantwortlichen Robert Wingendorf und Olaf Koeppen von der WISTA Management GmbH berichten von ihren Erfahrungen rund um die Entstehung des ST3AM-Makerspace im Technologiepark Adlershof.



**„Unsere Ansprechpersonen
waren jederzeit zur Stelle.“**

Olaf Koeppen, Projektverantwortlicher für den Aufbau des ST3AM-Makerspaces

Interview

Sie beide haben im Technologiepark Adlershof den großen Ausbau von zwei Etagen eines bestehenden Gebäudes der Steinbeis-Hochschule in die neuen Arbeitswelten ST3AM betreut. Wie lautet Ihr Fazit?

Wir sind mit dem Ergebnis des Makerspaces äußerst zufrieden. Das Konzept, innerhalb des Gesamtprojekts verschiedene Zonen moderner Arbeitswelten entstehen zu lassen, ist im Bereich des Makerspace gut aufgegangen. Denn Ziel der Nutzung dieser besonderen Arbeitsumgebung ist es eben nicht, einfach nur einen Arbeitsplatz mit Kaffeeküche anzumieten, sondern ein modernes Ökosystem der Co-Kreation zu bieten.

Wie genau darf man sich das Arbeiten in den ST3AM-Welten vorstellen?

Es existieren fünf verschiedene Zonen:



1 Arbeitsplätze für die konzentrierte Einzelarbeit

2 Begegnungszonen zur Förderung von Kooperation

3 Rückzugsorte

4 Makerspace mit einer Auswahl moderner 3D-Drucker

5 WISTA Academy Programme zum lebenslangen Lernen

Eine Besonderheit ist definitiv unser Makerspace im Erdgeschoss, der sich in eine „Digital Area“ und eine „Analog Area“ unterteilt und damit klassisches Handwerk wie die Metall- und Holzbearbeitung ebenso umfasst wie eine Elektronikwerkstatt oder modernste 3D-Drucker- oder Lasercutter-Technologie.

Welchen Mehrwert bietet der Makerspace-Bereich Start-ups und Unternehmen aus der Region?

Wir wollen kurze und niedrigschwellige Wege zu schneller Innovation bieten und Hürden im Prototyping-Prozess abbauen. Lohnt es sich, aus meiner Idee ein Geschäftsmodell zu machen? In unserem Makerspace lässt sich genau das ausprobieren. Ein zentraler Ort, um klugen Köpfen Zugriff auf maßgeschneidertes Equipment für ihre Projekte bereitzustellen. Dabei setzen wir auf flexible Mietmodelle – angefangen bei Langzeit-Coworking-Plätzen bis hin zum flexibel buchbaren Tagesplatz im Makerspace. Die Zeiten, in denen Start-ups unterschiedlichste Firmen abklappern mussten, um das richtige Werkzeug oder passende Maschinen für den Prototypen-Bau zu finden, gehören somit der Vergangenheit an.

Die WISTA ermöglicht insbesondere auch Jugendlichen die Nutzung bzw. einen Besuch der Spaces?

Ja, das ist eine weitere Intention. Mit den Räumen soll auch ein Ort geschaffen werden, um Jugendliche an MINT-Berufe heranzuführen und sie dafür zu begeistern. Zwischen den beiden 800 Quadratmeter großen Makerspaces befindet sich deshalb eine sogenannte Arena, ein offener Veranstaltungsraum, wo Austausch und Vorträge stattfinden können. Auch Workshops und

Interview

Weiterbildungen können hier durchgeführt werden.

Das Team von Conrad hat Sie rund um die Ausstattung des analogen Makerspace umfassend unterstützt. Was waren die Parameter, die es zu erfüllen galt?

Die Ausschreibungsunterlagen mit über 200 Seiten und bis zu 600 Positionen waren sehr umfangreich. Das zeigt die Dimension und den Detailgrad, der bei der Umsetzung dieses Projekts nötig war. Die Erstellung der Produktlisten war dementsprechend ausführlich. Wir haben versucht, so wenig wie möglich einzuschränken, um viele unterschiedliche Zielgruppen zu berücksichtigen mit unserem Angebot. Gerade diese breite Ausrichtung hat viele Fragen aufgeworfen und Detailwissen erfordert, was die Anforderungen an eine passende Technik angeht. Insbesondere mit Blick auf die Ausstattung der Holzwerkstatt konnten wir das technische Know-how seitens Conrad besonders gut beurteilen, weil Robert ja mal Tischler gelernt hat.

Nach welchen Kriterien wurde das Equipment definiert?

Unser Anspruch war es, dass wir in allen Bereichen des Makerspace eine gute, zuverlässige Grundausstattung haben. Unser Elektroniklabor, die eingesetzten CNC-Maschinen und die Ausstattung in der Digital Area unseres Makerspace reichen über das übliche Maß in ambitionierten Hobbywerkstätten hinaus. Im analogen Makerspace wären Profimaschinen von den Maßen her zu groß und schwer geworden. Zudem hätten aufwendige Filtersysteme verbaut werden müssen. Das gaben die zur Verfügung stehenden Räumlichkeiten, die ja nicht neu

konzipiert, sondern quasi umgewidmet wurden, nicht her. Auch der adäquate Lärmschutz in einem Gebäude mit Büroarbeitsplätzen war natürlich ein wichtiger Parameter, den es in der Planung zu berücksichtigen galt.

Wie beurteilen Sie rückblickend die Zusammenarbeit mit dem Conrad Team?

Conrad nennt sich selbst einen Lösungsanbieter – zurecht. Denn das Projektteam hat gehalten, was es verspricht. Unsere Ansprechpersonen waren extrem hilfsbereit, zuverlässig erreichbar und standen uns jederzeit zur Seite. Das habe ich auch schon ganz anders erlebt, um ehrlich zu sein. Das Team hat sich super viel Zeit für die Beratung genommen und definitiv nicht am Personal gespart. Es waren immer zwei oder drei Leute seitens Conrad involviert und es haben regelmäßige Treffen stattgefunden. Online, aber auch vor Ort bei uns in Berlin. Und wenn doch mal etwas über den Haufen geschmissen wurde, hat keiner gemurrt, sondern sich einfach nochmal drangesetzt.

Als Sourcing Platform ist Conrad in der Lage, herstellerunabhängig zu beraten. Haben Sie auch das als Vorteil empfunden?

Ja, definitiv. Wir hatten während des gesamten Prozesses durchgängig das gute Gefühl, dass uns das Team von Conrad nichts verkaufen will, was wir nicht wirklich brauchen. Nichts Unnötiges und nichts Überteuertes, sondern einfach das, was sinnvoll ist. Als Handwerk- und Elektronikprofis haben sie uns an Ihrer Einschätzung teilhaben lassen und ihre Erfahrungen mit Blick auf frühere Makerspace-Projekte mit uns geteilt. Das hat auf uns alles sehr unabhängig und authentisch gewirkt.

War das Conrad Team auch direkt bei Ihnen vor Ort im Einsatz?

Ja, wir haben über den gesamten Projektzeitraum hinweg flexibel zusammen gearbeitet. Es gab Kernzeiten, beispielsweise beim Aufbau des Werkstatt-Equipments, zu denen dann sogar mehrere Personen aus dem Conrad-Team in Adlershof waren. Und wenn es mal kurzfristig etwas zu klären oder zu organisieren gab, hat Conrad einen Berliner Kollegen geschickt, der auf Zuruf auch mal eine Lieferung annehmen oder den Abtransport von Verpackungsmaterial organisieren konnte.

Was waren rückblickend betrachtet die größten Herausforderungen?

Es wäre hilfreich gewesen, im Vorfeld die Aufgaben und Schnittstellen klarer zu definieren. Aber das ist eigentlich bei jedem neuen Projekt der größte Knackpunkt. Die Einrichtung dieses Makerspace war ein wirklich umfangreiches Projekt, das wir da alle zusammen gestemmt haben. Etwas in dieser Dimension hatten wir bislang nicht umgesetzt und uns war in der Detailtiefe

nicht klar, was es alles braucht. Dementsprechend dankbar waren wir für die umfassende Beratung, Aufklärung und Schulung seitens Conrad.

Apropos Schulung. Im Makerspace sind nicht nur Lötstation und Metallsäge, sondern auch High-End-Technologieprodukte wie Lasercutter oder 3D-Drucker im Einsatz. Wer kümmert sich darum, dass alles richtig bedient und angewendet wird?

Die WISTA hat einen Werkstattleiter eingestellt, der den ganzen Tag vor Ort ist. Unter anderem mit seitens Conrad organisierten und durchgeführten Fortbildungen hat er sich in alle Bereiche eingearbeitet und beherrscht mittlerweile das komplette Spektrum. Sein Wissen gibt er dann vor Ort an die Nutzenden des Makerspace weiter, damit sie möglichst schnell in der Lage sind, bei Bedarf das komplette Equipment zu nutzen und ihre Prototypen möglichst autark und schnell zum Leben zu erwecken.

Mehrwert Makerspace

Ein Start-up teilt seine Erfahrungen

Ein Makerspace – Enormer Mehrwert:



24/7 Zugang erlaubt maximale Flexibilität in der Produktion – gerade vor Festivals ist das Gold wert.



Alles an einem Ort & schnelle Iteration – Die erste Kleinstserie wurde innerhalb eines Monats komplett im Makerspace produziert.



Kurze Wege zwischen Büro und Werkstatt sorgen für reibungslose Abstimmung im Team.



Nutzung von Maschinen und Werkzeugen, etwa FDM-3D-Drucker, hat viel Zeit und Investitionen gespart.



Kurzzeitlagerung von Bauteilen während der Produktion ist möglich – ein echter Logistik-Vorteil.

tapeer – Zapfanlagen aus dem ST3AM Makerspace

Das Berliner Start-up tapeer wurde im Jahr 2025 gegründet, hat mittlerweile vier Mitarbeiter und baut innovative Selbstzapfanlagen. Ob Festival, Club oder Eventgastronomie: Die Neuentwicklung ermöglicht es Gästen, sich ihre Getränke eigenständig zu zapfen – und kontaktlos zu bezahlen. Die Vorteile liegen auf der Hand: Das Personal wird entlastet, die Umsätze gesteigert und ein neues Erlebnis für die Gäste geschaffen. Seine ersten Prototypen und später auch Seriengeräte hat tapeer im Makerspace der ST3AM Arbeitswelten gebaut. „Durch den Makerspace konnten wir uns zu 100% aufs Bauen und Entwickeln konzentrieren. Sonst hätten wir viel Zeit und Fokus beispielsweise für Werkzeugbeschaffung, Kurzzeitlagerung und Transport verloren“, berichtet Ivan Malek, Geschäftsführer von tapeer. Und weiter: „Ohne diese Infrastruktur wären unsere ersten Automaten und damit auch unser Markteintritt nicht so schnell und effizient realisierbar gewesen.“

Ivan Malek, tapeer Geschäftsführer

„Der Makerspace war für uns ein echter Booster auf dem Weg vom Prototyp zur ersten Serie.“

Räume gestalten

Die Projektphasen im Überblick

„Projekte zeichnen sich dadurch aus, dass sie nicht aus dem Katalog bestellt werden können.“

Andreas Meiler, Head of Technical Operations & Development

Ob Konferenzraum, Werkstatt, Labor oder Makerspace:

Als Full-Service-Anbieter begleitet Conrad seine Projektkunden auf Wunsch von A bis Z. „Gerade wenn sehr viel Detailwissen und Projekterfahrung erforderlich ist, können wir von der Bedarfsanalyse über die Erstellung der Produktliste bis hin zum Aufbau vor Ort mit unserem Team ideal unterstützen“, so Andreas Meiler, Head of Technical Operations & Development bei Conrad Electronic. Im Folgenden werfen er und sein Kollege Ulli Sommer einen Blick auf die unterschiedlichen Projektphasen.

„Ich glaube, unsere Kunden merken relativ schnell, dass wir wissen, worüber wir reden.“

Ulli Sommer, Senior Expert Technical Operations & Development

Phase 1

Auftragsklärung

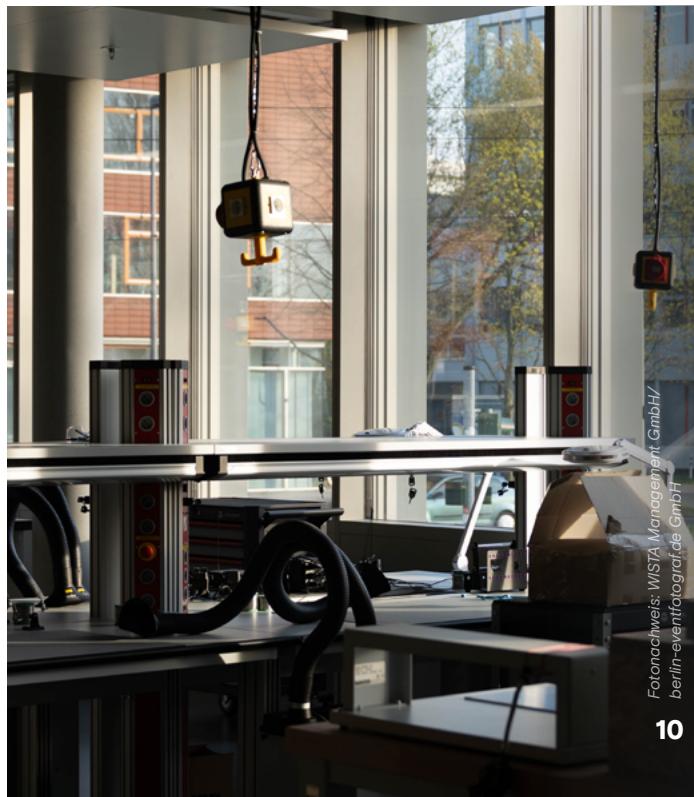
Am Anfang der Zusammenarbeit steht in der Regel die Besichtigung der Räumlichkeiten und das Gespräch mit den baulich und technisch Verantwortlichen vor Ort. Bereits in dieser Phase werden die wichtigsten Fragen thematisiert: Was brauchen die Räume und die Menschen, die später in den Räumen arbeiten sollen? Wie sieht das Raumkonzept aus? Was wird wo zur Verfügung gestellt? Wie viele Arbeitsplätze brauchen wir? Welche Werkzeuge sollen zum Einsatz kommen? Für welche Qualitätsklasse entscheiden wir uns? Welche Marken sind zu empfehlen? Was ist in Sachen Raumtechnik zu beachten?



Phase 2

Konzeption

Die Leitfrage bei der Konzeption des Raums lautet: Was soll er leisten und welchen Anforderungen muss er genügen? In Abstimmung mit den technischen Zeichnungen des Auftraggebers und den Elektroplanern vor Ort übernimmt das Conrad Team die Konzeption für die einzelnen Werkstattbereiche und die Raumtechnik. Entscheidend hierbei: Die Anforderungen der Zielgruppe und den Markt kennen, um herstellerunabhängig die ideal passende Technik empfehlen zu können.



Phase 3

Raumplanung

Das Raumkonzept muss stimmig und technisch umsetzbar sein. Je nach örtlicher Gegebenheit muss besonderer Stellenwert auf Gewicht und Maße der eingesetzten Geräte und Maschinen gelegt sowie beispielsweise auch ein entsprechend autark zu betreibendes Lüftungskonzept entwickelt werden. Unter anderem ist zu klären: Wo findet welche Maschinen ihren idealen Platz? Reicht die Bodenbelastbarkeit aus und passen die angedachten Maschinen überhaupt durch die vorhandenen Türen? Wo sind welche Art von Steckdosen und Anschlüssen erforderlich? Dazu kommt on top die Unterstützung bei der Dokumentation von Sicherheitsthemen.

Phase 4 Selektion

Die eigentliche Projektphase startet mit der Ausarbeitung des konkret benötigten Lieferumfangs: Das Conrad Team identifiziert die geforderten Maschinen und Produkte. Für Artikel außerhalb des Sortiments werden passende Partner, Lieferanten oder Hersteller – zum Teil mithilfe von Sonderbeschaffungsprozessen – beauftragt. Im Zuge dessen erfolgt auch das Einholen verschiedener Angebote und das Prüfen der Verfügbarkeiten und Lieferzeiten. Um den Kunden vollumfänglich zufriedenzustellen, werden zum Teil auch Partner für die Inbetriebnahme oder Schulungen zu speziellen Produkten ins Boot geholt.

Phase 5 Bestellung

Conrad versteht sich im Rahmen seines Projektgeschäfts als Full-Service-Dienstleister. Generalist mit Spezialwissen, sozusagen. Bei einem Großprojekt wie dem ST3AM-Makerspace war beispielsweise ein Kernteam von rund zehn Personen eingebunden. Darunter auch Kollegen in Wernberg, wo zum Teil Lieferungen zwischengelagert wurden, um eine reibungslose und konzertierte Anlieferung in Adlershof zu ermöglichen. Conrad kümmert sich um die komplette Auftragsabwicklung – von Sonderbestellungen über das Sammeln und Kommissionieren der Ware und das Prüfen der Lieferscheine bis hin zur Koordination der einzelnen Teillieferungen zum Zielort.

Phase 6 Aufbau

Auch beim Aufbau ist Conrad zur Stelle: Ein Kernteam begleitet nahezu den kompletten Prozess, koordiniert die Lieferungen, Montage und Servicetechniker vor Ort bis hin zur Einrichtung der Geräte. Während der Projekt- und Bauphase können sich Gegebenheiten verändern. Plötzlich stehen Glastrennwände, wo vorher keine geplant waren. Trotz bester Vorbereitung kann es dann schon mal passieren, dass ein Gerät angeliefert wird, das dann doch nicht durch die Tür passt. Hier heißt es dann: Gerät zerlegen, in Einzelteilen reintragen und wieder zusammenbauen. Zu den To Do's vor Ort gehört es außerdem, sich um die Entsorgung des Verpackungsmaterials zu kümmern und alles, was vor Ort nicht in den Container passt, auf den Wertstoffhof zu bringen. Full-Service eben.

Phase 7 Schulungen

Die Schulung und Einweisung organisiert ebenfalls das Conrad Team. Zum Teil direkt im Zuge der Anlieferung der Maschinen, zum Teil – und vor allem bei komplexeren Geräten – in separaten Schulungen im Nachgang. Diese werden zum Teil durch das Conrad Team selbst durchgeführt oder sie erfolgen, koordiniert durch Conrad, über entsprechende Dienstleister bzw. die Hersteller selbst. Entscheidend ist, dass beispielsweise der Werkstattleiter seine Maschinen aus dem Effeff kennt und quasi als Trainer fungieren kann. So ist er in der Lage, dieses Wissen kompetent an die Makerspace-Nutzenden weiterzugeben und optimale Arbeitsergebnisse zu realisieren.





Fotonechweis: Tom Brunner

„Standard-Business aus der Schublade gibt es im Projektgeschäft nicht.“

Dr. Jan Gerrit Lonnemann, Head of Project Business bei Conrad Electronic

FAQs

Conrad Project Business einfach erklärt

Project Business by Conard – Was ist das?

Als strategischer Partner begleiten wir Geschäftskunden mit konzeptionellem Know-how und technischer Beratung bei der Umsetzung ihrer Projekte. Das verstehen wir bei Conrad unter „Project Business“. Im Zuge dessen koordinieren wir auch die Lieferung von Herstellern außer-

halb des Conrad Sortiments und bieten ggf. zusammen mit Partnern Schulungen und Montagedienstleistung an. Es geht also nicht um den Verkauf von Einzelprodukten, sondern einen Rundum-Service für Unternehmen, Kommunen oder Bildungseinrichtungen.

Welche Projektbereiche deckt Conrad als Full-Service-Anbieter ab?

Die Anforderungen erstrecken sich in der Tat von A bis Z: Unsere Themen reichen von 80 Kilometer vorkonfektionierte Kabel beim einen Kunden bis zu Mini-Nebelmaschinen im Look & Feel eines anderen Auftraggebers inklusive dessen Kundenlogo. Wir entwickeln aber auch komplett neue Customized Lösungen wie im Falle der Heizlüfter für die mobilen Toilettenkabinen von Toi Toi & Dixi. Wir unterstützen bei

der Ausstattung kompletter Arbeitswelten, wie in diesem Whitepaper beschrieben. Und wir bieten kundenspezifische Systemlösungen: Das Team unserer Tochter Electronic Direct hat beispielsweise Reengineering umgesetzt, um die Displays von Fahrkartautomaten weiter betreiben zu können, statt die Automaten zu verschrotten.

Wer ist das Conrad Projektgeschäft-Team?

Einfach gesagt: Alles, was außerhalb des Standard-Bestellprozesses läuft, landet bei uns. Unser Team arbeitet regional verteilt und wir haben außerdem einen Kollegen, der die Prozesse mit unseren Entwicklern und unserem weltweiten Lieferantennetzwerk koordiniert.

Als großen Mehrwert empfinde ich es, dass der Großteil unseres Teams Ingenieure und Entwickler sind und somit die Anforderungen und technischen Herausforderungen unserer Kunden aus der Praxis verstehen und wirklich umsetzbare Lösungen erarbeiten.

Ihr direkter Draht zum Project Business Team von Conrad



Fotonachweis: Conrad Electronic SE

Dr. Jan Gerrit Lonnemann,
Head of Project Business
project.business@conrad.de