


# Partnerinfo November 2026 - Erfolgreicher Start des One Creditor Models und Jahresendspurt

Guten Tag,

Der Start des neuen **„Invoice by Conrad - One Creditor Model“ am 14.09.2026** ist hervorragend verlaufen! Dank der intensiven Vorbereitung und der großartigen Zusammenarbeit mit Ihnen konnten wir den Go-Live reibungslos umsetzen.
Ein großes Dankeschön an alle Partner, die zum gelungenen Start so gut beigetragen haben!

**Wir haben bereits rund 190 Supplier mit über 7 Mio. Produkten im neuen Modell aktiv.**

An die Partner, die bereits vollumfänglich im neuen Modell aktiv sind und ihre Angebote live geschaltet haben: **Vielen Dank für Ihr Vertrauen und Ihre professionelle Umsetzung**. Sie profitieren bereits jetzt von der vollen Sichtbarkeit in allen Conrad Verkaufskanälen und den effizienten Bestellabläufen des Streckengeschäfts - und **erreichen damit mehr Umsatz**.

**An alle Partner im Onboarding oder dem weiteren Ausbau: Jetzt Vollgas geben!**
Für diejenigen unter Ihnen, die sich noch im Übergangsprozess befinden oder ihre ersten Schritte im neuen Dropship-Konto machen: **Starten Sie jetzt durch!** Das umsatzstärkste Quartal des Jahres steht unmittelbar bevor. Hinterlegen Sie die Pflichtattribute, stellen Sie korrekte Übermittlung von z.B. Lieferscheinnummern, Tracking-IDs und E-Invoices sicher. Schließen Sie Ihre Artikel-Migration ab, aktivieren Sie Ihr Sortiment mit Ihrer optimalen Preisgestaltung für Conrad, um die Umsätze in der wichtigsten Saison des Jahres voll mitnehmen zu können.

An alle Partner im Onboarding oder dem weiteren Ausbau: Jetzt Vollgas geben!
Für diejenigen unter Ihnen, die sich noch im Übergangsprozess befinden oder ihre ersten Schritte im neuen Dropship-Konto machen: Starten Sie jetzt durch! Das umsatzstärkste Quartal des Jahres steht unmittelbar bevor. Hinterlegen Sie die Pflichtattribute, stellen Sie korrekte Übermittlung von z.B. Lieferscheinnummern, Tracking-IDs und E-Invoices sicher. Schließen Sie Ihre Artikel-Migration ab, aktivieren Sie Ihr Sortiment mit Ihrer optimalen Preisgestaltung für Conrad, um die Umsätze in der wichtigsten Saison des Jahres voll mitnehmen zu können.

**Unterstützung für Ihre Transition:**
Falls Sie noch offene Punkte bei der Umstellung haben, nutzen Sie bitte unsere bereitgestellten Ressourcen am Ende dieser Info, um Ihr Onboarding schnellstmöglich abzuschließen.

---

## Maßnahmenplan zum Jahresendspurt 2026

Der Jahresendspurt hat begonnen – die umsatzstärkste Zeit des Jahres! Nutzen Sie diese Hochphase, um Ihr Geschäft unter den neuen, verbesserten Bedingungen maximal anzukurbeln. Um die gesteigerte Kundennachfrage optimal zu bedienen, haben wir die wichtigsten Sofortmaßnahmen für Sie zusammengefasst:

### 1. Versandzeit: Fast-Track & Verfügbarkeit sichern

Eine lückenlose Verfügbarkeit Ihrer Top-Artikel ist elementar für Ihren Q4-Erfolg. Ein **hoher Anteil an Fast Track Angeboten** (Versandvorlaufzeit zwischen 0 und 2 Tagen) verschafft Ihnen einen klaren Wettbewerbsvorteil. Bitte achten Sie darauf, dass die angegebenen Zeiten realistisch bleiben. Prüfen Sie täglich die Bestände Ihrer Bestseller und stellen Sie sicher, dass "Out-of-Stock"-Situationen vermieden werden.

> **Die Quality Control wird am 16.11.2026 wieder aktiviert.**

### 2. Fehlerbereinigung & Content-Optimierung

Produkte, bei denen **Content- oder Compliance Fehler** vorliegen, werden nicht in den Conrad Verkaufskanälen angezeigt und kosten Sie direkt Umsatz. Prüfen Sie regelmäßig die **Fehlerreports in Ihrem Seller Portal** und beheben Sie fehlende Pflichtattribute (wie Herkunftsland oder Zolltarifnummer). Je besser und vollständiger Ihr Content, desto höher ist Ihre Sichtbarkeit auf conrad.de.

> **Bitte beachten:** Potenzielle Fehlermeldungen sehen Sie im Seller Portal erst, wenn die Produkte in Mirakl erfolgreich importiert wurden und keine Umwandlungs-, sowie Integrationsfehler aufweisen. Daher bitte stets auch die Importhistorie in Mirakl prüfen.

## 3. Pricing dynamisch optimieren & Buy-Box gewinnen

Mit dem Wegfall der Provisionsabgabe im neuen One Creditor Model haben Sie noch mehr Hebelwirkung. Der Rang in der Buy-Box entscheidet sich objektiv über Ihren **Abgabepreis (Netto-Einkaufspreis an Conrad)** und die **Lieferzeit**. Überprüfen Sie regelmäßig die Wettbewerbsfähigkeit Ihrer Preise. Ein wettbewerbsfähiger Abgabepreis in Kombination mit hoher Verfügbarkeit maximiert Ihre Chance auf beste Sichtbarkeit und treibt Ihre Conversion maßgeblich voran.

## 4. Übermittlungspflicht: Lieferscheine & Tracking-Links

Im One Creditor Model agieren Sie als Logistikpartner direkt zum Endkunden. Bitte stellen Sie unbedingt sicher, dass Sie vor der **Versandbestätigung** zwingend die **Lieferscheinnummer** sowie die **Tracking-ID** und den **Versanddienstleister** in Mirakl hinterlegen (via Backend oder API). Fehlen diese Angaben, führt dies zu Verzögerungen auf Kundenseite und wirkt sich negativ auf Ihre Qualitätsbewertung aus.
Bitte achten Sie darauf, dass die eingegebene Lieferscheinnummer mit der Nummer auf dem physischen Lieferschein übereinstimmt. Zudem verwenden Sie bitte für die Lieferscheinnummer möglichst nur Zahlen und keine Buchstaben und/oder Sonderzeichen.

## 5. Tabellarische Daten aus Seller Portal Reports vollständig exportieren

Bis dato besteht im Seller Portal das Problem, dass Daten nur unvollständig aus den Tabellen-Berichten heruntergeladen werden können (Beschränkung auf maximal 50.000 Zeilen). Um das Problem zu lösen, haben wir einen Workaround-Prozess etabliert, der es ermöglicht, die Daten **vollständig via SFTP/FTP-Server** zu ihnen zu transferieren. Bitte melden Sie sich bei Ihrem Account Manager oder über den **Partner Request** mit Informationen zum **gewünschten Bericht und den vollständigen Zugangsdaten zum Server**. Wir kümmern uns um die vollständige Bereitstellung der Daten.

---

## Wichtige Links & Support

> Bei Fragen zur technischen Umsetzung oder zum laufenden Onboarding-Prozess nutzen Sie bitte unsere umfassenden Self-Service-Ressourcen:

**interaktive Checkliste** | **Competence Center** | **Knowledge Station**

> Wenn Sie digital betreut werden und Sie sich noch **im One Creditor Model Onboarding befinden** nutzen Sie bitte dieses Formular für Ihre Fragen:

**Umstellung Invoice by Conrad - Partner Request**

> Wenn Sie digital betreut werden und Ihr **Dropship Shop schon live ist** nutzen Sie bitte dieses Formular für Ihre Fragen:

**Invoice by Conrad- Partner Request**

Wir sind überzeugt, dass Sie mit diesen konkreten Maßnahmen und Ihrem Engagement einen erfolgreichen Jahresabschluss erzielen können.
Wir freuen uns auf einen gemeinsamen Endspurt!

---

## Ausblick: Optimierung der Legal Dashboard Oberfläche

Auf Basis Ihres Feedbacks optimieren wir demnächst das Legal Dashboard, um die Usability für Sie zu verbessern, damit Sie die Legal-Fehler auf Produktebene zielgerichteter und schneller beseitigen können

### Optimierungen:

- Reduzierung der Berichtskomplexität für eine übersichtliche Darstellung der Produktfehler
- Entfernung von unübersichtlichen Textpassagen & Ersetzung durch Ressourcen-Links zu Dokumentationsplattformen (Solution Finder, Legal Requirements)
- Restrukturierung der Dashboard-Oberfläche
- Entfernung der externen EAR-Register (ElektroG & BattDG) aufgrund 50.000 Zeilen-Limit

Diese und vorangegangene Partnerinfos finden Sie auch in unserem Archiv wieder:

**Partnerinfo / Updates**

Bei Fragen nutzen Sie bitte zeitlich unabhängig den Self-Service im Competence Center. Hier finden Sie eigenständig Informationen zu den wichtigsten Anliegen. Digital und jederzeit abrufbar. Sie sind im Competence Center nicht fündig geworden? Dann nutzen Sie für Ihre individuellen Anfragen bitte den Partner Request.

Mit freundlichen Grüßen
Ihr Partner Management Team

---

HINWEIS
“click here to unsubscribe"

Bitte beachten Sie, dass Sie sich mit dem Klick auf “unsubscribe” dauerhaft von der Zusendung der Partnerinfos austragen. Dies kann nicht rückgängig gemacht werden. Sie würden somit wichtige Mitteilungen, Änderungen und Neuigkeiten, die Sie für Ihren Verkauf auf dem Modell “Invoice by Conrad -One Creditor Model” benötigen, nicht mehr erhalten.