

Mehrwert-Plattform

Am Conrad Marketplace finden alle zusammen: Partner, Geschäftskunden und vor allem das riesige Sortiment.

Die Lebensqualität der Menschen mithilfe innovativer Technik verbessern und ihren Arbeitsalltag erleichtern, das war schon in den 20er-Jahren des letzten Jahrhunderts das Ziel des Unternehmensgründers Max Conrad. Damals brachte Conrad Electronic mithilfe von Hörfunk- und TV-Bausätzen die Nachrichten aus aller Welt in viele deutsche Haushalte - inklusive passender Anleitung für den Zusammenbau.

Seit jeher lösungsorientiert

Heute reicht das Sortiment der Conrad Sourcing Plattform von A wie Akku bis Z wie Zangenschlüssel. Was sich bis heute allerdings nicht verändert hat, ist der Anspruch, Technik nicht einfach zu verkaufen, sondern kundenorientierte Lösungen anzubieten. Dazu gehört auch der Eintritt ins Online-Geschäft Ende der 90er-Jahre, welcher in der heutigen Ausrichtung des Conrad-Geschäftsmodells hin zum Marketplace bzw. zur Sourcing Plattform mit B2B-Fokus seine konsequente Fortsetzung findet. Als integraler Bestandteil des Conrad-Geschäftsmodells eröffnet diese Fortsetzung Conrads B2B-Kunden ein noch breiteres und tieferes Sortiment und somit die umfassende Deckung des technischen Betriebsbedarfs aus einer Hand.



Photo: Westend61/Gettyimages

Vorsprung

Die Conrad Sourcing Plattform ist ein zuverlässiger Vertriebskanal für den gesamten technischen Betriebsbedarf und stellt eine einfache und umfassende Beschaffung sicher. Auch für die Partner ist es eine einmalige Gelegenheit.

platz-Partner stehen unseren Geschäftskunden auf conrad.at neben dem bekannten Conrad-Sortiment zusätzliche Produkte professioneller Partner und damit in Summe mehr als 1,5 Mio. Produktangebote zur Verfügung“, erklären die Marktplatz-Expert*innen des Unternehmens. „Auf unserer Sourcing Plattform werden ausschließlich Produkte gelistet, die die Qualitätsprüfung des Marketplace-Teams absolviert haben oder über eine ISO-Zertifizierung verfügen. Damit schließt Conrad Anbieter mit Produkten von minderwertiger Qualität bewusst aus - auch, um den eigenen Qualitätsanspruch zu untermauern.“

... für mehr Kunden ...

Über den Marketplace erreichen die Conrad-Partner mehr als 250.000 österreichische B2B-Kunden - ganz ohne zusätzliche Marketingkosten, heißt es bei Conrad. Und: „Als Market-

place-Partner auf der Conrad Sourcing Plattform erweitern Sie schnell Ihre Distributionswege, da Sie die Reichweite von Conrad nutzen können, um neue Geschäfts-

kunden zu erreichen - unsere Sourcing Plattform ist eine der reichweitenstärksten Webseiten in Österreich. Und Sie können Ihre Marken und Produkte in einem qualitativ hochwertigen Umfeld präsentieren.“

... durch viele Partner

Die wichtigsten Voraussetzungen für potenzielle Partner ist eine österreichische Umsatzsteuer-Identifikationsnummer und auch der Versand von Einzelbestellungen muss gewährleistet werden. Selbstverständlich spielt zusätzlich das angebotene Produktportfolio eine sehr wichtige Rolle, denn auch dieses muss mit dem Geschäftsfeld von Conrad Electronic übereinstimmen. Möchte ein Distributor, Händler oder Hersteller Partner auf dem Conrad Marketplace werden, begleitet eine persönliche Ansprechperson den gesamten Onboarding-Prozess. „Aber auch danach stehen wir dem Partner jederzeit mit Rat und Tat zur Seite“, betont das Team des Conrad Marketplaces.

1,5 Mio.

Umfassend

Auf der Conrad Sourcing Plattform stehen Geschäftskunden mehr als 1,5 Mio. Produktangebote für technischen Betriebsbedarf zur Verfügung. Partner haben Zugang zu über 20.000 täglichen Usern des Marktplatzes und zum bestehenden B2B Kundenstamm.

Mehr Produkte ...

Aber wie ließe sich der Conrad Marketplace in Kürze beschreiben? „Durch die Integration von Angeboten verschiedener Markt-

Ein Marktplatz, unzählige Vorteile

Umfassendes One-Stop-Shopping aus einer Hand: Die Marketplace-Partner machen es möglich.

Der Conrad Marketplace bietet unzählige Vorteile und einmalige Möglichkeiten für die Partner-Unternehmen. Eines von ihnen ist der Elektronikspezialist Syswork IT. Im Gespräch erklärt deren Bereichsleiter, Karl Knapp, die Zusammenarbeit der beiden Unternehmen.

Herr Knapp, wie ließe sich Ihre Geschäftsbeziehung mit Conrad Electronic mit einem Satz zusammenfassen?

Karl Knapp: Seit unserem Start auf dem Conrad Marketplace im April 2021 hat sich dieser als wichtiger Vertriebskanal für Syswork IT etabliert.

Wie relevant ist die Positionierung Ihrer Marke auf der Plattform? Auf welche Aspekte achten Sie dabei besonders?

Knapp: Sehr relevant. Dabei legen wir den Fokus darauf, unsere Produktangebote im B2B-Bereich umfassend präsentieren zu können. Durch die Anbindung an die Plattform möchten wir Vertriebsmaßnahmen umsetzen, um unser Sortiment noch stärker im B2B-Bereich zu etablieren und unsere Markenbekanntheit zu steigern.

Welche Vorteile bietet der Conrad Marketplace speziell für Ihr Unternehmen?

Knapp: Wir profitieren von einem erweiterten Zugang zu dem großen Kundenstamm von Conrad, weil wir damit potenzielle Kunden erreichen, die wir andernfalls nicht ansprechen könnten. Und beim Verkauf unserer Produkte ist die



Vorteilhaft

„Der Conrad Marketplace ermöglicht es uns, eine völlig neue Kundenschicht anzusprechen“, sagt Syswork IT-Bereichsleiter Karl Knapp.

unkomplizierte und im Wesentlichen automatisierte Auftragsabwicklung von großem Nutzen.

Welche Vorteil hat Sie überzeugt?

Knapp: Eigentlich keiner dieser Vorteile alleine. Es war vielmehr das Gesamtpaket: Mit dem klaren Fokus auf den B2B-Bereich ist Conrad der Anbieter in Österreich, den man sofort mit technischer Betriebsausrüstung in Verbindung bringt. Dieser Fokus hat uns ganz klar davon überzeugt, unsere Produkte ebenfalls auf dem Conrad Marketplace anzubieten.

Wie haben Sie die unterschiedlichen Abläufe und Prozesse im Zuge des Onboardings wahrgenommen?

Knapp: Nachdem wir die Programmierung und Entwicklung neuer Prozesse bei uns im Haus haben, sind wir in diesem Bereich relativ flexibel. Das Onboarding selber

verlief problemlos, lediglich die anfängliche (einmalige) Kategorieuordnung war etwas zeitaufwendiger.

Welche Tipps möchten Sie potenziellen Marketplace-Partnern mitgeben? Worauf sollten sie aufpassen?

Knapp: Ausschlaggebend ist eine zeitnahe und korrekte Übermittlung der Angebots- und Versanddaten, um die Kundenzufriedenheit gewährleisten zu können.

Was macht die Zusammenarbeit mit Conrad als Partner so besonders?

Knapp: Der persönliche Kontakt! Wir wurden bei allen Prozessen persönlich begleitet. Das Wissen, dass uns Conrad bei allfälligen Problemen helfend zur Seite steht, um gemeinsam nach der idealen Lösung zu suchen, ist Gold wert.