

Conrad betreibt Technik-Marktplatz für Geschäftskunden

Mit der Einführung eines Marktplatzes verfolgt das Familienunternehmen Conrad Electronic mit Sitz in Hirschau in der Oberpfalz das Ziel, seinen B2B-Bereich strategisch weiterzuentwickeln.



Seit 1923 steht das Oberpfälzer Familienunternehmen Conrad Electronic europaweit für Elektronik und Technik. Mit aktuell mehr als 1,2 Millionen Artikeln für Businesskunden auf dem Marketplace conrad.biz, rund 750.000 Artikeln für Privatkunden im Online-Shop conrad.de, 16 Millionen Business- und Endkunden und jährlich über 14 Millionen Besuchern in den Filialen ist Conrad heute einer der führenden Omnichannel-Anbieter für Technik.

- Europaweite Präsenz mit **17 eigenen Landesgesellschaften**
- Mehr als **20 Filialen in Deutschland**
- Technik- und Elektronik-Sortiment mit mehr als **1.200.000 Artikeln** (Stand: April 2018)
- Modernes Logistikzentrum mit Versand von durchschnittlich **40.000 Paketen pro Tag in über 150 Länder**

Strategische Weiterentwicklung des B2B-Bereichs

Für Businesskunden war Conrad abgesehen von seinem Filialnetz mit einem eigenen Online-Shop, 24-Stunden-Standard-Lieferung, eProcurement-Lösungen, eigenem Außendienst sowie umfassenden Produktservices schon immer ein starker und innovativer Partner. Führende Unternehmen aus allen Branchen vertrauen auf die Qualität und den Service von Conrad. Um den Geschäftskunden noch mehr

professionellen Service, eine noch größere Produktauswahl und den schnellen und einfachen Zugang zu allen relevanten Sellern und Produkten für ihr Business zu bieten, hat Conrad eine B2B-Marktplatz-Plattform eingeführt. Es ist der erste B2B-Marktplatz für Technik und Elektronik in Deutschland. Adressiert werden technisch orientierte Partner, die sich mit dem Conrad Marketplace neue

Kunden und Märkte erschließen können. Derzeit stellt Conrad auf seinem Marketplace conrad.biz bereits mehr als 1.200.000 Produkte bereit, das Sortiment wächst ständig weiter. Mit Hilfe des Marktplatzes will der Elektronik-Anbieter diese Zahl bis Ende 2020 auf zehn Millionen erhöhen, damit die Marktplatz-Nutzer von einem noch breiter gefächerten Portfolio profitieren.

Mirakl-Lösung macht das Rennen

Nach einer detaillierten Evaluierung diverser Lösungen hat sich Conrad für die Einführung der B2B-Marktplatz-Plattform von Mirakl entschieden. „Ausschlaggebend für unsere Entscheidung waren vor allem der hohe Funktionsumfang der Lösung und die langjährige Erfolgsgeschichte von Mirakl beim schnellen Aufbau unterschiedlichster Marketplaces, zum Beispiel bei vielen französischen Retailern“, erklärt Aleš Drábek, Chief Disruption & Digital Officer (CDDO) von Conrad. Mirakl bietet Marktplatz-Lösungen sowohl für den B2C- als auch für den B2B-Bereich an. Die bei

Conrad genutzte B2B-Version deckt viele relevante B2B-Anforderungen ab. Auch spezifische, regionale Anforderungen können mit der Lösung umgesetzt werden, wie zum Beispiel der für den deutschen Markt typische „Kauf auf Rechnung“. Durch die enge Zusammenarbeit von Conrad und Mirakl konnte die Integration des neuen Marktplatzes in kürzester Zeit erfolgen. Die Implementierung der neuen Plattform von der Planung bis zur Einführung nahm nur rund neun Monate in Anspruch. Dabei hat Conrad die agile Scrum-Methode angewandt, das heißt, jede

einzelne Aufgabe wurde festgehalten und nach erfolgreicher Testphase umgesetzt. Im Mai 2017 fiel der erfolgreiche Startschuss für die neue Lösung in der Beta-Version. Im ersten Schritt wurde der Conrad Marketplace auf der deutschen Webseite conrad.biz ausgerollt. Nach und nach bindet Conrad andere Länder an, in denen das Unternehmen vertreten ist; als nächstes folgt Österreich. Bereits in den ersten Wochen nach dem Launch konnte Conrad viele neue Seller gewinnen.

Erster deutscher B2B-Marktplatz für Technik und Elektronik

Die Eröffnung eines Online-Marktplatzes ist Teil der Unternehmensstrategie, Kunden ein kanalübergreifendes Einkaufserlebnis zu bieten. Dank des Conrad Marketplace kann der Distributor sein Sortiment vergrößern und neue Produktkategorien anbieten, ohne in Lagerhaltung oder Logistik investieren zu müssen. Die neu implementierte innovative Lösung bringt für die Kunden von Conrad zahlreiche Vorteile mit

sich: Sie profitieren durch das One-Stop-Shopping-Erlebnis, von der Möglichkeit, Angebote zu vergleichen, und der hohen Usability und Sicherheit. Zudem ermöglicht der Login mit einem einzigen Account – zeit- und ortsunabhängig – einen einfachen und dadurch schnellen Zugriff auf das gesamte Sortiment aller Seller. Der Conrad Marketplace ist vernetzt mit

namhaften Marken und Sellern aus ganz Europa. Alle Verkäufer auf dem Conrad Marketplace sind von Conrad sorgfältig ausgesucht und müssen nach DIN ISO:9001, dem gängigen Qualitätssicherungsstandard, zertifiziert sein. So haben Kunden die Sicherheit, nur geprüfte Qualität und Originalprodukte einzukaufen.



Aleš Drábek
Chief Disruption & Digital Officer (CDDO)
CONRAD

« Die Kompetenz des Mirakl-Teams hat uns von Anfang an überzeugt. Mirakl hat uns bei allen geschäftsrelevanten Themen im Markt-Umfeld kompetent und umfassend unterstützt, so zum Beispiel bei der Auswahl eines geeigneten Payment-Providers, der den Kauf auf Rechnung ermöglicht. Die Markt-Lösung wird sowohl den hohen Anforderungen der Verkäufer als auch den steigenden Ansprüchen der Kunden hinsichtlich Einkaufserlebnis und Servicequalität gerecht. »

Conrads Marktplatz-Features

- Ausgewählte namhafte Marken und Verkäufer
- Schneller und einfacher Zugang zu relevanten Sellern und Produkten
- Datenkonsistenz durch Standardisierung von Verkäuferinformationen
- One-Stop-Shopping

Conrads Marktplatz-Resultate

- Angebotserweiterung in wenigen Monaten um 500.000 Produkte
- Mehr als 1,2 Millionen gelistete Produkte (Stand: April 2018)
- Durchschnittlich 600.000 Visits pro Monat auf conrad.biz
- Gesteigerte Kundenzufriedenheit durch erhöhtes Produktangebot

Mirakl unterstützt Ihre Plattform-Geschäftsstrategie, indem es Ihnen ermöglicht wird, schnell einen eigenen Online-Marktplatz zu starten. Ein eigener Marktplatz bietet Unternehmen die Möglichkeit, einfach und schnell Produkte und Dienstleistungen hinzuzufügen, indem diese Drittanbieter und Dienstleister an Ihre Plattform anbinden.



PARIS
+33 1 72 31 62 00

BOSTON
+1 844 264 7255

LONDON
+44 20 3355 9932

MUNICH
+49 89 205 008 5012