

Pressemitteilung

ZUR SOFORTIGEN VERÖFFENTLICHUNG

Die Conrad Bibel ist zurück – aber völlig anders.

Erst Loyalitätsprogramm, jetzt B2B-Katalog, weitere Benefits folgen: Conrad startet 2026 eine umfassende Plattform-Offensive



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

Fotoquelle: Conrad Electronic

Bildunterschrift: Navigationstool für nicht-digitale Settings: Der neue Conrad Katalog fungiert als Snapshot der Conrad Sourcing Platform und ermöglicht Zugang zu Echtzeitdaten.

Hirschau, im April 2026. Aufregende Dinge tun sich bei Conrad: Das kürzlich gelaunchte Loyalitätsprogramm Conrad PRO machte den Auftakt, aktuell folgt der neue Conrad B2B-Katalog, weitere Benefits für Conrad Kunden stehen in den Startlöchern. All dies wird die Art und Weise, wie Unternehmen ihren technischen Bedarf decken, spürbar verändern – noch digitaler, vernetzter und einfacher aus einer Hand: „Seit über 100 Jahren steht Conrad für technische Beschaffung in Deutschland und Europa. Was immer bleibt: unser Anspruch, der Partner zu sein, auf den sich unsere Kunden verlassen können. Was sich verändert: wie wir diesen Anspruch einlösen“, erklärt Conrad CEO Ralf Bühler.

Navigation statt Nostalgie

Mit seinem neuen B2B-Katalog setzt Conrad Electronic ein markantes Zeichen im B2B-Sektor: Nach acht Jahren Pause veröffentlicht das Unternehmen einen neuen, 960 Seiten starken B2B-Katalog und belebt damit das bekannte Format neu. Doch wer Nostalgie vermutet, irrt. Der neue Katalog ist kein Rückschritt, sondern ein Navigationstool für alle, die nicht 24/7 digital unterwegs sind.

Aus digitalem System generiert

Wir leben in digitalen Zeiten. Und doch beginnt nicht jede Entscheidung online. Manchmal braucht es einen alternativen Einstiegspunkt. Einen, der jederzeit griffbereit auf dem Schreibtisch oder der Werkbank liegt. Für genau diese Arbeits-Settings hat Conrad seine Katalog-Tradition wieder aufleben lassen, verfolgt mit diesem Schritt jedoch einen innovativen Ansatz: „Die Kombination aus digitaler Plattform, strukturierten Produktdaten, Künstlicher Intelligenz und automatisierter Prozesse ermöglicht etwas völlig Neues: Einen Katalog, der nicht isoliert erstellt, sondern direkt aus dem digitalen System heraus generiert wird“, erklärt Ralf Bühler, CEO von Conrad Electronic.

Einstieg, Filter und Orientierungshilfe

Ob Automation, Bauelemente, Werkzeug, Mess- oder Gebäudetechnik: Bei mehr als 10 Millionen Produktangeboten auf einer Plattform ist nicht die Verfügbarkeit das Problem. Die Herausforderung

besteht darin, sich zu orientieren. Was zählt, sind Struktur, Relevanz und Vorauswahl: „Genau deshalb ist unser Katalog zurück. Nicht als nostalgisches Projekt, sondern als Snapshot der Conrad Sourcing Plattform, der Orientierung bietet, als Filter dient und als Einstieg zu Echtzeitinformationen fungiert“, so Ralf Bühler weiter.

Direkter Zugang zur Plattform

An jeder Stelle finden Geschäftskunden aus dem Katalog heraus direkte Anknüpfungspunkte ins digitale Conrad Universum. Anders als frühere Generationen veraltet der neue Conrad Katalog nicht am Drucktag: QR-Codes auf jeder Seite führen zu Artikeldetailseiten mit Live-Preisen, aktueller Verfügbarkeit und verwandten Produkten auf conrad.de. Die 7.200 im Katalog vorgestellten Artikel sind bewusst gewählt, stehen stellvertretend für das Gesamtsortiment der Plattform und eröffnen gleichzeitig schnellen und einfachen Zugang zur kompletten Produktauswahl.

Conrad als Lösungsanbieter

Auf 960 Seiten wird außerdem die strategische Stärke von Conrad als Lösungsanbieter erlebbar gemacht: Der Katalog informiert umfassend über Systemanbindungen, E-Procurement-Lösungen und das gesamte Service-Portfolio von Conrad. Somit dient die neue Katalog-Generation auch als Kompass: Sie bietet die Übersicht eines Buches, nutzt aber die volle Effizienz des Online-Shops für den eigentlichen Bestellprozess. „Damit schließen wir die Lücke zwischen haptischer Inspiration und digitalem Komfort. Der Kunde kann sich offline informieren, um dann mit nur einem Scan seinen gewohnten, effizienten Bestellprozess in der digitalen Welt starten“, so Ralf Bühler abschließend.

Interessierte können den neuen Conrad B2B-Katalog hier bestellen: conrad.de/katalog26

CONRAD | PORTRAIT

[Conrad Electronic](https://conrad.de) 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 zehn 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
Website: dellian-consulting.de

Informationen:

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

Tel.: +49 (0) 9622 60 53944
E-Mail: public.relations@conrad.de
Website: presse.conrad.de