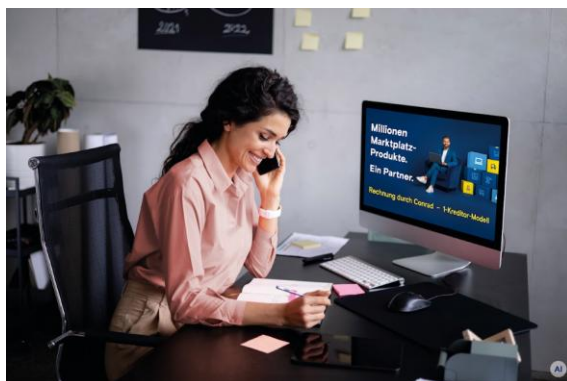


Pressemitteilung

ZUR SOFORTIGEN VERÖFFENTLICHUNG

Die Vielfalt eines Marktplatzes, ein Lieferant

„Alles auf einer Rechnung“: Conrad Electronic wird alleiniger Vertragspartner und Rechnungssteller für Millionen Produkte auf dem Conrad Marketplace – Geschäftskunden beschaffen ab sofort, ohne einen einzigen neuen Lieferanten anzulegen.



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

Fotoquelle: Ivan Pantic/Getty Images - KI-modifiziert

Bildunterschrift: Mit „Alles auf einer Rechnung“ beschaffen Geschäftskunden das gesamte Marktplatz-Sortiment direkt von Conrad Electronic.

Hirschau, im September 2026. Conrad Electronic entwickelt seine Conrad Sourcing Plattform konsequent im Sinne der Kundenanforderungen weiter. Geschäftskunden können ab sofort das gesamte Marktplatz-Sortiment beschaffen, ohne einen einzigen neuen Lieferanten anzulegen. Conrad ist für jeden Artikel auf dem Conrad Marketplace alleiniger Vertragspartner und Rechnungssteller – über alle Vertriebskanäle hinweg. Millionen Produktangebote, die bisher eine eigene Lieferantenanlage, Prüfung und Abstimmung erforderten, sind damit so einfach beschaffbar wie das Conrad-eigene Sortiment.

Die Hürde war nie der Warenkorb

Conrad-eigenes Sortiment und Marktplatz-Artikel lagen schon bisher im selben Warenkorb und liefen über denselben Checkout. Danach musste jedoch jeder Marktplatz-Partner als eigener Lieferant angelegt, geprüft und abgerechnet werden. Stammdaten, Compliance, Zahlungsbedingungen, Kreditorenfreigabe – ein riesiger manueller Aufwand. Unternehmen mit strengen Einkaufsrichtlinien und Freigabeprozessen haben die Conrad Sourcing Plattform als Beschaffungspartner deshalb nicht im Fokus gehabt.

Mit „Alles auf einer Rechnung“ entfällt diese Hürde vollständig. Kunden erhalten die Rechnung immer direkt von Conrad – mit Conrad als Vertragspartner, zentralem Ansprechpartner für Fragen zu Bestellung oder Zahlung und allen bei Conrad verfügbaren Zahlungsarten, jetzt für ausnahmslos alle Artikel auf unserer Plattform. Ob ein Unternehmen im Online-Shop bestellt oder per E-Procurement an die Conrad Sourcing Plattform angebunden ist, macht dabei keinen Unterschied.

Zeitaufwand und Prozesskosten minimieren

Conrad geht damit den nächsten Schritt, um die Prozesskosten von Unternehmen bei der Beschaffung ihres technischen Bedarfs zu senken: Laut BME-Benchmark 2025 „Top-Kennzahlen im Einkauf 2025“ kostet eine einzelne Bestellung in der indirekten Beschaffung durchschnittlich 121,75

Euro – nicht für das Produkt, sondern allein für die Transaktion. „Die eigentliche Herausforderung beschaffender Unternehmen ist weniger der Produktpreis, sondern der Aufwand hinter dem Prozess“, erklärt Ralf Bühler, CEO von Conrad Electronic. „Wer Marketplace-Partner separat anlegen, koordinieren und abrechnen muss, verliert Zeit und Ressourcen, die im strategischen Einkauf besser aufgehoben wären. Mit ‚Alles auf einer Rechnung‘ reduzieren wir die administrative Komplexität und machen so die Conrad Sourcing Platform für unsere Geschäftskunden deutlich einfacher nutzbar.“

Kuratiert bleibt kuratiert

An der Vielfalt, Qualität und Passgenauigkeit des Produktangebots ändert sich nichts. Zugelassen sind weiterhin ausschließlich vorselektierte Partner, deren Produkte zum Qualitätsanspruch von Conrad und zum definierten Sortiment des technischen Bedarfs passen. „Reibungslose Prozesse sind die eine Hälfte des Erfolgs. Die andere ist Produktqualität. Ein offener Marktplatz wäre für unsere Kunden kein Fortschritt. Deshalb bleibt der Conrad Marketplace kuratiert – gerade jetzt, wo wir für jeden Artikel einstehen“, so Ralf Bühler abschließend.

Weitere Informationen gibt es hier: conrad.de/kreditor-modell

CONRAD | PORTRAIT

[Conrad Electronic](https://conrad.de) steht als zuverlässiger Partner seit 1923 für Technik und Elektronik und bietet heute als Sourcing Platform 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 Partner 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