



So geht „Marktplatz“ heute



Dossier

Unter der Mitwirkung von Conrad
Electronic GmbH & Co KG und weiterer
führender E-Procurement-Experten



Herausgeber
Oliver Jonke
[o.jonke@medianet.at]

Editorial

Beschaffung. Einfach und schnell.

Liebe Leserinnen und Leser!

Kaufentscheidungen bei Technik-Produkten könnten heute durch die rasant anwachsende Angebotsvielfalt zwar immer besser werden, sie sind allerdings auch wesentlich komplizierter geworden – nicht zuletzt aufgrund der Informationsflut, der wir alle mittlerweile ausgesetzt sind.

In beiden Bereichen sind wir oft „over-entertained und under-informed“.

Strukturierung & Automatisierung

Insbesondere in Unternehmen ist der Beschaffungsprozess in den letzten Jahrzehnten immer herausfordernder geworden.

Natürlich mussten daher die relevanten Angebotsinformationen übersichtlich strukturiert werden, um uns beim Beschaffungsprozess das Leben zu erleichtern:

Zunächst etwa mit immer umfassenderen Produkt- bzw. Versandkatalogen, später dann mit Software für elektronische Kataloge und schließlich mit zuverlässigen E-Procurement-Lösungen.

Der Nutzen von E-Procurement liegt auf der Hand: So lösen Sie papierbasierte Prozesse durch automatisierte Abläufe ab und bilden alle Prozessschritte in der Beschaffung digital ab – vom Angebotsmanagement bis hin zum Genehmigungsprozess, zu Transaktionen, Trackings, Bezahlung und dem Berichtswesen.

Preise, Produkte & Lieferanten

Noch schneller hochwertige Produkte von zuverlässigen Lieferanten zu einem interessanten Preis-Leistungs-Verhältnis

finden – ist das nicht genau das, was wir alle wollen?

In diesem Dossier erfahren Sie am Beispiel der Lösungen von Conrad Electronic, was heute in diesem Bereich state of the art ist. Hier sehen Sie anhand von Praxisbeispielen, wie es funktioniert. Das langjährig etablierte Familienunternehmen verfügt über Know-how im Elektronik-Versandhandel wie kaum ein anderes.

Dieses Dossier entstand im Auftrag und unter Mitwirkung von Conrad Electronic sowie unter Einbindung weiterer führender Experten im Bereich der elektronischen Beschaffung.

Eine spannende Lektüre wünscht Ihnen
Oliver Jonke



Dossier: So geht „Marktplatz“ heute

Coverfoto: © PantherMedia/denisismagilov

Inhalt

- 6 **Mehrwert-Plattform**
Am Conrad Marketplace finden alle zusammen
- 7 **Ein Marktplatz, unzählige Vorteile**
Marketplace-Partner machen One-Stop-Shopping möglich
- 8 **Automation in Vollendung**
Professionelle Unterstützung sichert ihr Gelingen
- 9 **Von der besten Beschaffung**
Conrad Sourcing Platform aus Hogast-Kundensicht
- 10 **Vom digitalen B2B-Einkauf**
Mit E-Procurement versteckte Effizienz-Potenziale heben
- 11 **Perfekte Prozesse**
Beschaffungspartnerschaft am Beispiel der AGES

- 12 **Gebäude- & Messtechnik**
Breite Sortimente treffen auf relevante Services
- 13 **Meilensteine einer Erfolgsgeschichte**
40 Jahre Voltcraft
- 14 **Vom Entfachen der Liebe zur Technik**
Conrad Education bringt Spannung ins Klassenzimmer



© Gorodenkoff Productions/stock.adobe.com

- 15 **Lernen mit LEGO**
Eine Entdeckungsreise für Lehrende und Lernende

Impressum

Medieninhaber:

medianet Verlag GmbH
1110 Wien, Brehmstraße 10/4. OG
<http://www.medianet.at>

Diese Sonderausgabe wurde von medianet unter Mitwirkung von Conrad Electronic erstellt.

Konzept: Oliver Jonke (Herausgeber)
Kontakt: o.jonke@medianet.at

Leitende Redakteurin dieser Ausgabe:
Helga Krémer (hk)

Lektorat: Christoph Strolz **Grafik/Produktion:** Raimund Appl, Peter Farkas **Fotoredaktion/Lithografie:** Beate Schmid **Druck:** Ferdinand Berger & Söhne Ges.m.b.H., 3580 Horn
Erscheinungsort: Wien **Stand:** April 2022

Für den Inhalt verantwortlich:
Conrad Electronic GmbH & Co KG
4600 Wels, Durisolstraße 2



Abo, Zustellungs- und Adressänderungswünsche:
abo@medianet.at
oder Tel. 01/919 20-2100



© Mag. Stefan Belganz

„Wir begeistern uns für Innovationen – täglich“

Markus A. Zettl, promovierter Wirtschaftswissenschaftler und Geschäftsführer Conrad Electronic Österreich, über aktuelle Trends.

Conrad Electronic gilt als zentrales Drehkreuz für Sortimente und Services im Bereich der Technik- sowie Elektronik-Distribution und bietet dabei seiner Kund-

schaft optimierte Beschaffung aus einer Hand. Über die aktuellen Trends bei Conrad Electronic berichtet Markus A. Zettl, Geschäftsführer von Conrad Electronic Österreich, im **medianet**-Interview.

medianet: Was genau bedeutet eigentlich der Begriff „Conrad Sourcing Platform“?

Markus A. Zettl: Mit der Conrad Sourcing Platform bieten wir unseren Geschäftskunden individuelle Lösungen, um

ihre gesamten Beschaffungsprozesse deutlich effizienter zu gestalten.

Anstatt der Notwendigkeit, den technischen Betriebsbedarf bei einer Vielzahl unterschiedlicher Anbieter zu beschaffen,

bieten wir mit unserem ‚One-Stop-Shopping‘-Konzept den Zugang zu Millionen von Produktangeboten und einer Vielzahl an Dienstleistungen.

Gleichzeitig wollen wir als kompetenter Partner unsere Kunden dabei unterstützen, unnötige Kosten im Zuge des Beschaffungsprozesses zu vermeiden.

medianet: Welche Rolle spielt Conrad Electronic mit seinen individuellen Lösungen und digitalen Services für die Beschaffungsbranche?

Zettl: Die Digitalisierung der Beschaffungsprozesse und somit die Fähigkeit, die Prozesskosten innerhalb der Lieferketten zu reduzieren, sind in den letzten Jahren für Unterneh-

© Conrad Electronic Österreich



Zentrale

Conrad Electronic Österreich wurde 1996 gegründet und ist im oberösterreichischen Wels zu Hause.

medianet: Was ist das Erfolgsrezept hinter Conrad?

Zettl: Die Stärken von Conrad waren schon immer in seiner Tradition und Innovationskraft begründet. Die starken Wurzeln und Werte eines Familienunternehmens, gepaart mit einem außergewöhnlichen Pioniergeist und unserem Verständnis von ‚Innovate or Die‘.

Gleiches gilt für unsere Führungskräfte und Mitarbeiter. Auf der einen Seite bilden unsere Angestellten, die häufig schon Jahrzehnte für das Familienunternehmen tätig sind, unsere Basis für Know-how und Kompetenz. Auf der anderen Seite sind es oftmals die neuen Führungskräfte und Mitarbeiter, die unsere Überzeugungen und den Status quo infrage stellen und somit neue Lösungswege aufzeigen.

medianet: Wie geht Conrad mit dem Thema Nachhaltigkeit um?

Zettl: Bei Conrad erkennen wir die Dringlichkeit von verantwortungsvollem Handeln und setzen uns aus diesem Grund bereits seit Jahren aktiv für das Thema der Nachhaltigkeit ein. Es kann und darf nicht sein, dass wir unseren Kindern und Enkeln einen Planeten hinterlassen, auf dem ein Leben, wie wir es heute kennen, nicht mehr möglich ist.

Jedoch sind die Wertschöpfungsprozesse und Lieferketten oftmals sehr komplex, global vernetzt und teilweise in der Gesamtheit den Händlern nicht komplett bekannt.

Bei den Produkten, die wir selbst herstellen lassen, konnten wir bereits die Verwendung von schadhaften Stoffen komplett ausschließen, was konkret bedeutet, dass unsere Conrad-Marken bereits seit

”

Die starken Wurzeln und Werte eines Familienunternehmens, gepaart mit einem außergewöhnlichen Pioniergeist und unserem Verständnis von ‚Innovate or Die‘.

“

men zu einem entscheidenden Wettbewerbsfaktor geworden.

Wir möchten mit unserer Conrad Sourcing Plattform als zuverlässiger und technisch versierter Partner dazu beitragen, dass unsere Geschäftskunden von der Digitalisierung

profitieren und dabei nicht von ihrem gewohnten Standard abweichen müssen, wenn sie mit Conrad Electronic als Lieferant zusammenarbeiten.

medianet: Könnten Sie uns ein Beispiel nennen?

Zettl: Wir können beispielsweise auch kleineren Unternehmen, die aktuell noch kein eigenes ERP-System besitzen, mit unserem browserbasierten Conrad Smart Procure ein erstes digitales Einkaufssystem unkompliziert und kostenlos zur Verfügung stellen.

Am anderen Ende der Skala können wir unsere Industrie- und Großkunden, die bereits Kompetenzen und Erfahrungen im E-Procurement haben, mittels eKatalogen, OCI (Open Cataloge Interfaces) oder EDI- und API-Schnittstellen schnell an die Conrad Sourcing Plattform anbinden.

Unabhängig vom Digitalisierungsgrad unserer Kunden ist

es stets unser Ziel, ihnen einfache, schnelle und umfassende Lösungen anzubieten, damit sie sich auf ihre eigentlichen Kerntätigkeiten konzentrieren können.

medianet: Was unterscheidet Conrad Electronic von anderen Plattformen der Branche?

Zettl: Bei Conrad sprechen unsere Profis mit Ihren Profis. Wir beraten unsere Kunden mit technischem Fachwissen auf Augenhöhe.

Wir bieten hochwertige Sortimente, bestehend aus Millionen von eigens beschafften Produkten und Angeboten ausgewählter Hersteller und Lieferanten. Ergänzende Dienstleistungen, wie beispielsweise die Sonderbeschaffung von Kleinmengen, ein Kalibrierservice für Messgeräte, unser Kabel-Konfigurationsservice oder auch die Auftragsfertigung für kundenspezifische Modelle, runden unser Angebotsportfolio ab.

”

Wir bieten hochwertige Sortimente, bestehend aus Millionen von eigens beschafften Produkten und Angeboten ausgewählter Hersteller und Lieferanten.

Markus A. Zettl
Geschäftsführer
Conrad Electronic
Österreich

“

Jahren RoHS-konform sind (*„Restriction of Certain Hazardous Substances“*, *„Richtlinie zur Beschränkung gefährlicher Stoffe“* in Elektro- und Elektronikgeräten. Verankert ist diese Beschränkung in der EU-Richtlinie 2011/65/EU, Anm.). Darüber hinaus haben wir den Anteil von Kunststoffen im Verpackungsmaterial erheblich reduziert; im Detail streben wir bei den Conrad-Marken kunststofffreie Verpackungen bis 2025 an.

Bei den Produkten, die wir von Markenherstellern beziehen, sind wir im ständigen Austausch mit unseren Lieferanten, um gemeinsam positiv auf die Umweltbilanz der gesamten Wertschöpfungskette einzuwirken. Das bedeutet, dass wir

bereits bei der Auswahl unserer Lieferanten und auch bei der Auftragsvergabe den Faktor Nachhaltigkeit als gewichtiges Kriterium für unsere Entscheidung einfließen lassen.

Weitere und nicht zu unterschätzende Bestandteile zur Förderung der Nachhaltigkeit sind auch unsere Kooperationen im Bereich der Maker und die aktiven Partnerschaften mit Hochschulen und anderen Bildungseinrichtungen, denn dort werden die technischen Fachkräfte und Ingenieure der Zukunft ausgebildet.

Wir bei Conrad sehen unser übergeordnetes Ziel, welches aktuell oftmals als Purpose beschrieben wird, in der Befähigung von Menschen, eine bessere Zukunft mittels tech-

nologischer Innovationen zu gestalten. Um die Folgen des Klimawandels zu bekämpfen, benötigen wir neuartige technologische Ansätze und Lösungen.

Wir bei Conrad Electronic möchten daher als Ausstatter unseren Beitrag leisten und den Technikern und Ingenieuren die Basis und das Handwerkszeug für ihre Arbeit bieten.

medianet: *Wie sehen bei Conrad die Pläne für die Zukunft aus?*

Zettl: Ich sehe eine sehr positive Zukunft für Conrad Electronic. Das Wichtigste dabei ist, dass wir unseren Kunden auch weiterhin einen echten Mehrwert bieten können und dass wir unser zukünftiges Tun und Handeln an deren Bedürfnissen orientieren.

Ein Großteil unserer Geschäftskunden hat neben der zentralen Rolle von wettbewerbsfähigen Preisen, der Verfügbarkeit und schnellen Lieferzeiten bereits weitere Entscheidungsfaktoren für ihre Beschaffung definiert. Sie wollen und können die gestiegenen Komplexitäten und Aufwendungen im Unternehmen nicht mehr selbsttätig abbilden und benötigen hierzu einen kompetenten Partner.

An dieser Stelle kommen wir ins Spiel. Durch unseren Ansatz *„Einfach-Schnell-Umfassend“*, können wir – mittels digitaler Integration in die Beschaffungsprozesse unserer Kunden – im Gegensatz zu anderen Lieferanten, die ausschließlich den Preis in den Vordergrund stellen, genau diesen Mehrwert bieten.

Mit der Entwicklung und dem Ausrollen der Conrad Sourcing Platform in Europa haben wir eine gute Basis geschaffen. Wir werden weiterhin konzentriert und gemeinsam mit unseren Geschäftspartnern an kundenspezifischen Prozessen und Lösungen arbeiten, um die größtmögliche Relevanz sowohl bei unseren Bestands- als auch Neukunden zu erreichen.

Wir begeistern uns für Innovationen und stellen es täglich aufs Neue unter Beweis, getreu unserem Motto *„Change is our Destiny“*.



Mehrwert-Plattform

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

WELS. 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 Platform 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 Platform 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.

Mehr Produkte ...

Aber wie ließe sich der Conrad Marketplace in Kürze beschreiben?

„Durch die Integration von Angeboten verschiedener Marktplatz-Partner stehen unseren Conrad Geschäftskunden auf conrad.at neben dem bekannten Conrad-Sortiment zusätzliche Produkte professioneller Partner und damit in Summe mehr als 1,5 Mio.



© Westend61/Gettyimages

Vorsprung

Die Conrad Sourcing Platform 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.

Produktangebote zur Verfügung“, erklären die Marktplatz-Experten des Unternehmens.

„Auf unserer Sourcing Platform 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 Marketplace-Partner auf der Conrad Sourcing Platform erweitern Sie schnell Ihre Distributionswege, da Sie die Reichweite von Conrad nutzen können, um neue Geschäftskunden zu erreichen – unsere Sourcing Platform ist eine der reich-

weitenstärksten 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 sind eine österreichische Umsatzsteuer-Identifikationsnummer und der Versand von Einzelbestellungen muss gewährleistet werden. Selbstverständlich spielt auch 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“, betonen die Mitglieder des Conrad Marketplace-Teams.

1,5
Mio.

Umfassend

Auf der Conrad Sourcing Platform 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.

Ein Marktplatz, unzählige Vorteile

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

GRAZ/WELS. Der Conrad Marketplace bietet unzählige Vorteile und einmalige Möglichkeiten für die Partner-Unternehmen. Eines von ihnen ist der Elektronikspezialist Syswork IT. **medianet** bat deren Bereichsleiter Karl Knapp zum Interview.

medianet: 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.

medianet: 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.

medianet: 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 unkomplizierte



© Syswork IT (2)

Vorteilhaft

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

und im Wesentlichen automatisierte Auftragsabwicklung von großem Nutzen.

medianet: Welcher 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.

medianet: 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) Kategorizuordnung war etwas zeitaufwendiger.

medianet: 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.

medianet: 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.



Automation in Vollendung

Wie mit professioneller Unterstützung Automatisierung mehr als nur gelingt.

WELS. Unter dem doch weitläufig gefassten Ausdruck „Automation“ verbergen sich spannende Themenbereiche – etwa Edge Computing und Machine Learning, Fernwartung und Industrial Ethernet, Modernisierung und Anlagenenerweiterung,

dezentrale Automatisierung oder Robotics.

Enger gefasst, auf mechanische und elektronische Prozesse in Industrie- und Logistikanlagen, bleibt noch immer ein weites Feld. Und damit einhergehend bleiben Fragen offen.

Bedarf trifft auf Lösung

„Die Auswahl zur Deckung des täglichen technischen Betriebsbedarfs in den Bereichen Automatisierungstechnik, Hydraulik und Pneumatik ist riesig“, weiß auch die Conrad Electronic-Fachabteilung.



© Getty Images/Monny Rakusen

Anspruchsvoll

Ein möglichst hoher Automatisierungs- und Verfügbarkeitsgrad in Kombination mit minimalem Wartungs- und Instandhaltungsaufwand macht eine moderne Industrieanlage aus.

Angefangen bei Sensoren, über Steckverbinder bis hin zu Antriebstechnik und Stromversorgung: Einfach, schnell und umfassend wollen Geschäftskunden genau die Automatisierungstechnik, die sie für die Modernisierung, Erweiterung, Wartung und Instandhaltung ihrer Anlagen brauchen, erklärt und geliefert bekommen. „In unserer The-

menwelt Automatisierung haben wir unser Expertenwissen gebündelt, empfehlen spezielle Automatisierungsprodukte und beraten zu speziellen Anwendungsbeispielen wie Feld- und Prozesstechnik, Schaltschrank- und Sondermaschinenbau oder Digitalisierung“, so die Conrad Automations-Spezialisten.

„Holen Sie sich Inspiration für Ihr nächstes Projekt.“



© Getty Images/Jackyl Leung

It's Tool Time!

Ihre Ursprünge liegen in der Steinzeit. Schier endlos ist ihre Vielfalt heutzutage. Die Rede ist von Werkzeugen.

WELS. „Ein Werkzeug ist ein nicht zum Körper eines lebenden oder künstlichen Organismus gehörendes Objekt, mit dessen Hilfe die Funktionen des Körpers erweitert werden, um auf diese Weise ein unmittelbares Ziel zu erreichen“, erklärt Wikipedia etwas sperrig.

Etwas plakativer: Ein Nagel will mit einem Hammer in die Wand, nicht mit der Faust. Und auch nicht mit z.B. einer Rohrzanze. Es hängt also nicht nur vom unmittelbaren Ziel ab, sondern auch vom dafür geeigneten und vorgesehenen Objekt.

Massenhafte Möglichkeiten
Die Produkte im Bereich Werkzeug und Werkzeugausstattung sind dabei so zahlreich, wie die Anwendungsgebiete vielfältig: Im industriellen Kontext ermöglicht schnell zu beschaf-

fendes und optimal einsetzbares Werkzeug reibungslose Fertigung, Anlagenwartung und Reparatur und verhindert somit ärgerliche Ausfallzeiten. Im Ingenieurbüro, an der Universität oder im Betrieb wird Spezialwerkzeug für präzise Konstruktion, beschleunigtes

Symbiose

Wenn Können auf qualitativ hochwertiges Werkzeug trifft, ist der Job so gut wie erledigt.



© Weinhof Designs/stock.adobe.com



© Getty Images/Chapko

Bohren, schleifen, sägen – je nach Anforderung das passende Werkzeug.

Prototyping und professionelle Ausbildung benötigt. Und auf der Baustelle, bei der Elektroinstallation und im Facility Management ist eine zuverlässige Ausrüstung das A und O, um Zeit und damit auch Kosten zu sparen.

„Um den Anforderungen ihrer jeweiligen Branchen gerecht zu werden und den Einkauf für den technischen Betriebsbedarf zu vereinfachen, können sich die Geschäftskunden von Conrad Electronic auf eine breite Auswahl verlas-

sen“, betonen die Fachfrauen und -männer bei Conrad und führen aus: „Dabei sind Verlässlichkeit und Langlebigkeit beim anspruchsvollen Einsatz unerlässlich. Unsere breite Auswahl reicht von ‚A‘ wie Abgleichwerkzeug bis ‚Z‘ wie Zugschraube – wir bieten alles, was Ihr Werkstattherz begehrt.“

Einzeln, im Set, komplette Werkzeugkoffer, Befestigungs- und Montagematerial, Schweiß- und Lötgeräte, Baumaschinen und natürlich auch Elektrowerkzeuge.

Von der besten Beschaffung

Welche Vorteile die Conrad Sourcing Plattform in der Praxis bringt, erfährt man am schnellsten beim Kunden.

Zusammenarbeit

Die Hogast ist bereits seit 2012 Partner der Conrad Sourcing Plattform.

WELS. Seit mehr als zehn Jahren ist Conrad Lieferpartner bzw. Vertragslieferant der Hogast, mit mehr als 3.200 Mitgliedsbetrieben und einem Umsatz von 415 Mio. Euro das größte Unternehmen für Hotellerie und Gastronomie in Österreich. Was es mit der Partnerschaft auf sich hat, erklärt Hogast-Warengruppenmanager Investitionsgüter, Peter Sigmond, im Interview.

medianet: Wofür steht die Hogast genau?

Peter Sigmond: Die Philosophie der Hogast ist, Mitglieder bei allen Beschaffungsfragen tatkräftig zu unterstützen. Das betrifft Food & Beverage, Verbrauchs- und Investitionsgüter genauso wie Personalbeschaffung, Qualitätsmanagement und Verwaltungsarbeiten.

Wir verhandeln mit unseren Lieferpartnern ihre Lieferverträge mit den Genossenschaftsmitgliedern und übernehmen das Delkredere und die Zentralregulierung. Unsere Mitglieder kommen so in den Genuss optimaler Konditionen, indivi-



dueller Beratung und effizienter Prozesse.

medianet: Wie relevant ist die Anbindung der Hogast an die Conrad Sourcing Plattform? Auf welche Aspekte achten Sie dabei besonders?

Sigmond: Die Anbindung ist ganz grundlegend relevant

für unsere Abläufe. Die Mitglieder kaufen täglich auf der MyHogast-Bestellplattform ein, welche per OCI-Verbindung an die Conrad Sourcing Plattform angebunden ist.

Die exklusiven Preise und prompten Lieferzeiten sind dabei die wichtigsten Aspekte für uns.

form speziell für Ihr Unternehmen?

Sigmond: Zum einen die attraktiven Preiskonditionen und die schnelle, automatisierte Abwicklung der Aufträge. Und zum anderen die schnelle, professionelle Bearbeitung von Anfragen und Reklamationen – mit sehr kulantem Ansprechpartnern.



Peter Sigmond

Beschaffungsmeister

„Das Sortiment auf der Conrad Sourcing Plattform ist sehr umfangreich, jedes Hogast-Mitglied findet immer die gewünschten Produkte im Elektro- oder Non-Food-Bereich. Sollte ein Produkt nicht im Sortiment sein, wird eine Sonderbestellung durch Conrad-Mitarbeiter angeboten“, erläutert Peter Sigmond, Warengruppenmanager Investitionsgüter der Hogast, einen weiteren Vorteil der Plattform.

medianet: Was unterscheidet Conrad Electronic von anderen Hogast-Lieferpartnern? Was macht die Zusammenarbeit mit Conrad besonders?

Sigmond: Conrad stellt tagesaktuelle Artikeldaten und Preise zur Verfügung – so sind diese immer auf dem neuesten Stand. Und die Preise im Non-Food-Bereich sind zu 75 Prozent unschlagbar für andere Lieferpartner.

medianet: Welche Vorteile bietet die Anbindung an die Conrad Sourcing Plat-

form speziell für Ihr Unternehmen?

Sigmond: Die Verbindungsqualität und der automatisierte Bestellprozess.

medianet: Wie können weitere potenzielle Partner von der Conrad Sourcing Plattform profitieren?

Sigmond: Dadurch, dass die elektronische Anbindung, die Preiskonditionen und die professionellen Ansprechpartner den Bestellvorgang vereinfachen – was dann wiederum den Umsatz steigert.

Vom digitalen B2B-Einkauf

Im Beschaffungsprozess Zeit und Geld sparen? Und dabei Ressourcen für die wichtigen Dinge freibekommen? E-Procurement kann diese Träume erfüllen.

WELS. Elektronische Beschaffung, auf Englisch auch E-Procurement genannt, bezeichnet den Einkauf und die Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen über das Internet – so viel zur Begrifflichkeit. Während Buchhaltung und Rechnungsstellung in fast allen Unternehmen digital erfolgen, ist die Beschaffung oft wenig bis gar nicht automatisiert. Eine aktuelle Studie von Conrad zeigt: Nur 21% aller Firmen haben ihren Einkauf vollständig digitalisiert.

Die Einführung einer elektronischen Beschaffung würde sich jedoch schnell bezahlt machen. Denn sowohl Einkauf als auch Buchhaltung könnten hiermit beschleunigt werden. Viele Firmen verlieren im Tagesgeschäft die Beschaffung aus dem Auge – ein strategischer Fehler, denn hier lassen sich schnell Effizienz-Potenziale heben.

Einkaufsprozesse optimieren
Aufwändige und intransparente Prozesse beim Einkauf von Waren für den technischen Betriebsbedarf führen zu unnötig hohen Kosten. Selbst kleine Bestellungen durchlaufen häufig den kompletten Prozess, sodass am Ende die hierfür anfallenden Kosten den eigentlichen Warenwert bei Weitem übersteigen.

Nie war effizientes Prozessmanagement wichtiger als heute. Denn je schneller sich die Welt dreht, desto komplexer und anspruchsvoller wird das Business. Mit einfachem und schnellem One-Stop-Shopping und maßgeschneiderten Services auf einer Plattform hilft Conrad Electronic kleinen, mittleren und großen Unternehmen, Zeit und Geld im Beschaffungsprozess zu sparen – um so mehr Ressourcen für



© Halfpoint/stock.adobe.com

Kosten- und ...
Laut einer Studie des deutschen Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik ließen sich durch die Einführung der elektronischen Beschaffung bis zu 30% der Prozesskosten sparen.

die wirklich wichtigen Dinge zu haben.

„Damit wir gezielt auf die Wünsche unserer Geschäftskunden eingehen können, bieten wir eine Vielzahl unterschiedlicher Angebote an, die vom kleinen Betrieb über das mittelständische Unternehmen bis hin zum Grosskonzern die passende Lösung bieten“, so die Spezialisten von Conrad Electronic Österreich.

Browser vs. ERP-System

In der weiteren Folge kommt dann doch die Unternehmensgröße, zumindest indirekt, ins Spiel. Bzw. vielmehr die Frage nach dem Vorhandensein eines eigenen Procurement-Systems oder -Dienstleisters.

Die einfachste Art, E-Procurement zu nutzen, sind browserbasierte Lösungen. Sie bieten sich für kleinere und mittlere Unternehmen ohne eigens integriertes ERP-System an. Hierbei stellt Conrad Kataloglösungen bereit, die per

Webbrowser nutzbar sind. So sind Preise und Lagerbestände immer aktuell. Über zusätzliche Schnittstellen ist oft auch eine Datenübernahme in die eigene Buchhaltung möglich.

Für Unternehmen mit vorhandenen ERP-Lösungen wie SAP Ariba, Oracle, Coup o. Ä. halten die Conrad-Experten eine Integration von eKatalogen ins eigene System sinnvoll: Bei einer *statischen* Integration werden die Daten manuell importiert und bleiben bis zum nächsten Update unverändert. Bei der *dynamischen* Anbindung über ein Open Catalog Interface (OCI) kann der Lieferant die Daten kontinuierlich pflegen und so z.B. Zugriff auf den Lagerbestand oder Angebote von Marktplatzpartnern gewähren.

In beiden Fällen können Rechnungsdaten elektronisch ins Rechnungswesen übernommen werden.

Kurz zur Datensicherheit

Der sichere Austausch der Unternehmensdaten wird entweder durch geprüfte EDI- (Elektronischer Datenaustausch; electronic data interchange) und, sofern gewünscht, per API-Schnittstellen oder durch entsprechenden Datentransfer über sichere Übertragungsprotokolle wie etwa SFTP oder HTTPS gewährleistet.

... Zeitvorteil

E-Procurement bietet hohe Einsparpotenziale. Der Zeitaufwand für die Beschaffung sinkt, gleichzeitig beschleunigt der Datenaustausch das Rechnungswesen.



© pixabay/althree23

Perfekte Prozesse

Conrad ist maßgeblich an Österreichs Gesundheit beteiligt, ist die AGES doch schon lange E-Procurement-Kunde.

WIEN/WELS. Die Österreichische Agentur für Gesundheit und Ernährungssicherheit GmbH, kurz AGES, gilt als die oberste Gesundheitshüterin im Land. Um mögliche Risiken für Mensch, Tier und Pflanze abzuwehren oder einzudämmen und so für mehr Sicherheit für Verbraucherinnen und Verbraucher in Österreich zu sorgen, analysiert, überwacht, bewertet, forscht und kommuniziert die AGES 365 Tage im Jahr.

Welchen Anteil Conrad Electronic daran hat, schildert Christian Hoffmann, AGES-Abteilungsleiter-Stellvertreter Einkauf.

medianet: AGES und Conrad? Gesundheit, Ernährungssicherheit und Elektronik? Das passt zusammen?

Christian Hoffmann: Natürlich passen wir zusammen, die Geschäftsbeziehung zwischen Conrad und der AGES hält auch schon sehr lange an. Das Sortiment von Conrad ist mittlerweile seit einigen Jahren per OCI (Open Catalog Interface) an das E-Procurement der AGES angebunden. Die bestehende Partnerschaft funktioniert sehr gut, und wir erhalten stets rasche Unterstützung bei Problemen mit Lieferungen oder z.B. der OCI-Anbindung.

medianet: Wie lange nutzen Sie bereits Ihre E-Procurement-Anbindung?

Hoffmann: Die AGES ist bereits seit 2011 per E-Procurement an die Conrad Sourcing Platform angebunden. Seither hat auch Conrad das eigene Sortiment regelmäßig erweitert, wodurch die Anbindung für uns an Attraktivität und Relevanz gewonnen hat.

medianet: Und warum gerade Conrad?



© AGES (2)

Simple & easy

„Durch die E-Procurement-Lösung, die wir nutzen, wird es den Nutzern der AGES ermöglicht, Bestellungen einfach zu tätigen und diese über einen nachvollziehbaren Genehmigungsprozess freizugeben“, sagt AGES-Abteilungsleiter-Stv. Einkauf Christian Hoffmann.



Hoffmann: Mit dem breit gefächerten Sortiment von Conrad werden viele Bereiche abgedeckt, die von der AGES benötigt werden. Neben den Produkten, die wir in den Fokus stellen, stehen auch viele weitere Artikel für unsere bekannten und beliebten Geschäftspartner zur Verfügung.

medianet: Für welche der drei angebotenen E-Procurement-Anbindungen haben Sie sich entschieden?

Hoffmann: Wir haben uns für die Anbindung des Webshops per OCI-Schnittstelle entschieden. Diese ermöglicht eine einfache Nutzung des gesamten Produktportfolios von Conrad durch die AGES-Nutzer und erfordert keine regelmäßige Wartung. Bei dieser Schnittstelle sind keine Einschränkungen der Produkte per Auswahl durch den Einkauf möglich.

medianet: Abgesehen vom Produktportfolio, welcher Vorteil Ihrer E-Procurement-

Anbindung ist am auffälligsten?

Hoffmann: Durch die Anbindung konnten wir unsere Einkaufsprozesse standardisieren und die Nachvollziehbarkeit drastisch erhöhen, da diese revisionssicher sind und somit unserem IKS entsprechen. Dank einfacher Reportings der Bestellungen behalten wir immer den Überblick über die aktuellen Aufträge und können in die Planbarkeit maximieren

medianet: Welche Tipps könnten Sie potenziellen E-Procurement-Kunden mitgeben?

Hoffmann: Vor der Integration einer E-Procurement-Lösung ist es wichtig, die eigenen Prozesse im Unternehmen zu analysieren und standardisieren. Am besten wird nur mit einer Handvoll an wichtigsten Lieferanten begonnen und das Angebot schrittweise auf weitere Partner erweitert. So kann gewährleistet werden, dass die Onboarding-Prozesse die Zeit und Aufmerksamkeit erhalten, die sie auch benötigen.

medianet: Wäre beim Onboarding noch etwas zu beachten? Wie war das bei Ihnen?

Hoffmann: Problemlos. Das Onboarding wurde von den Experten bei Conrad begleitet und ist absolut reibungslos abgelaufen.

Anbindung

Open Catalog Interface ist eine offene und standardisierte Katalogdatenschnittstelle zum Austausch von Katalogdatensätzen zwischen E-Procurement-Systemen.



© PantherMedia/baranashake2011@hotmail.com

Building Technology

Moderne und maßgeschneiderte Gebäudetechnik gewährleistet ganzen Bauten Sicherheit und Komfort.

WELS. Ob es nun darum geht, mit patentierten Schutzschaltern lebensbedrohliche Stromunfälle zu vermeiden, mit High-Speed-Routern schnelles WLAN ins Haus zu bekommen, mit einem digitalen Codeschloss Server- und Büroräume zu sichern: Der Bereich der Gebäudetechnik ist so vielfältig wie die Gebäude selbst.

Wer bei Einsätzen in den Bereichen Servicetechnik, Elektroinstallation und Facility Management auf funktionierende Ausstattung angewiesen ist, ist genauso auf einen verlässlichen Partner für reibungslose Beschaffung angewiesen. „Trotz aller digita-

ler Errungenschaften, wie die Conrad Sourcing Plattform oder unseren vielfältigen Servicebereich, wünschen sich viele Geschäftskunden nach wie vor persönliche Beratung“, heißt es aus der Conrad-Fachabteilung für Gebäudetechnik. „Diesem Wunsch tragen wir natürlich Rechnung.“

Bedürfnisse und Trends

„Auch passen wir unser Sortiment stetig an die sich ändernden Bedürfnisse unserer B2B-Kunden an. In der Gebäudetechnik fokussieren wir uns aktuell vor allem auf die digitale Vernetzung von Gebäuden und die Installationstechnik“,

Bauqualität

Von der Schraube, über Beleuchtung und IT-Netze bis zum Solarmodul findet sich alles im Bereich der Gebäudetechnik.



erklären die Conrad-Experten für Gebäudetechnik. Trends kämen selbstverständlich dennoch nicht zu kurz.

Einer dieser Trends betrifft das Energiemanagement und reicht vom Entlarven heimlicher Stromfresser über energetische Sanierungen und

energieeffiziente Neugeräten bis zur Nutzung erneuerbarer Energien. „Das tut nicht nur der Umwelt gut, sondern macht im gleichen Zug auch – aufgrund der langfristig steigenden Energiekosten – den bewussten Umgang mit Energie finanziell lukrativ.“

Messen ist Vertrauenssache

Zuverlässige Mess- und Prüftechnik bereit für fachkundige Anwendung und Interpretation.

WELS. Dem Themenkomplex Mess- und Prüftechnik kommt in vielen Fällen eine Schlüsselrolle zu – sei es in der Lehre, in Forschung und Entwicklung oder im Bereich Wartung, Reparatur und Instandhaltung.

„Gemäß unserem Leistungsversprechen – ‚einfach, schnell, umfassend‘ – sind wir stolz darauf, unseren Kunden nicht nur ein breites und tiefes Sortiment anbieten zu können, sondern auch passende relevante Services“, betont die Conrad Electronic-Fachabteilung Mess- und Prüftechnik. Mit seinem eigenen Kalibrierlabor und seinen entsprechenden Partnern bietet Conrad Electronic Kalibrierungen für über 30 Gerätegruppen sowie 100 Messgrößen und das herstellerunabhängig.

Diverse Einsatzgebiete

Speziell für Laborbedingungen sind Profimessgeräte für alle möglichen Fachbereiche gefordert – von der Elektrotechnik und Elektronik, über Medizin,

Biologie, Physik und Chemie bis hin zum Produktions- und Ingenieurwesen sowie für die Baustoff-, Werkstoff- und Lebensmittelprüfung. Für Laboratorien in der Pharmaindustrie, in Apotheken, Krankenhäusern oder bei Juwelieren müssen Präzisionswaagen mit einer Auflösung kleiner 1 mg eine Selbstverständlichkeit sein.

Elektroniklaboren muss etwa eine große Bandbreite an Software und Equipment für die digitale Simulation vor der Prototypen- oder Vorserienfertigung zur Verfügung stehen. Darüber

hinaus unterstützen Wärmebildkameras dabei, Hotspots auf einer Leiterplatte schnell und zuverlässig zu identifizieren und fehlerhafte oder falsch dimensionierte Bauteile zu erkennen. Die große Bandbreite an Komponententestern für die Überprüfung von Induktivitäten, Kondensatoren, Dioden und Widerständen gehört freilich auch zur Messtechnik.

Egal, ob als Stand-Alone oder Hand-Held, die Geräte der Messtechnik müssen perfekt und absolut zuverlässig funktionieren.



Sind die Geräte einmal kalibriert, sind mit dem passenden Device Messanforderungen leicht zu bewerkstelligen.

Meilensteine einer Erfolgsgeschichte

40 Jahre zuverlässig und präzise: Seit 1982 entwickelt und fertigt Voltcraft Messtechnik und Laborgeräte mit professionellem Anspruch.



Multimeter

1982

Das Voltcraft 6010 war auf dem damaligen Stand der Technik und unschlagbar günstig.

2022

Inzwischen sind mehr als 100 verschiedene Multimeter lieferbar – für jeden Einsatzzweck das passende Gerät.



Labornetzteile

1982

Das erste regelbare Labornetzteil mit der Bezeichnung TNG 30 erschien auf dem Markt.

2022

Heute produziert Voltcraft über 60 verschiedene Labornetzteile in sämtlichen Leistungsklassen.



Ladetechnik

1995

Der Charge Manager 2000 setzte mit einem prozessor-gesteuerten Ladeverfahren dem Akku-Sterben ein Ende.

2022

Es werden deutlich mehr mobile Geräte als Rundzellen-Akkus geladen. Power Delivery ist das Zauberwort. Dabei tauschen Ladegerät und Mobilgerät Informationen aus, wann vom Netzteil oder Powerbank wie viel Leistung geliefert werden darf.



Temperatur-Messtechnik

2003

Die erste berührungslose Temperaturmessung mit der I-360.

2022

Heute gibt es mehr als 260 Produkte in dieser Kategorie bis hin zur Wärmebildkamera für die Arbeitsjacke.



Energiekosten-Messgeräte

2008

Der Energiekostenmonitor EKM 265 konnte bereits Wirk- und Scheinleistung zuverlässig genau abbilden.

2022

Aktuelle Geräte messen sämtliche elektrischen Werte mit beeindruckender Präzision und schreiben die Daten direkt und in unbegrenzter Fülle in die Cloud.





© Gorodenkoff Productions/stock.adobe.com

Learning by Doing

Wie lässt sich graue Schul-Theorie am besten mit Leben füllen? Richtig, in der praktischen Anwendung.

Vom Entfachen der Liebe zur Technik

Das Reden von der Wichtigkeit der MINT-Fächer ist gut, aber zu wenig, ein Partner für die Umsetzung ein Segen.

WELS. Eine nachhaltige Bildung in den Themengebieten Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik – kurz MINT – ist ein wesentliches Element für eine selbstbestimmte Teilhabe an der modernen, technisierten und vernetzten Gesellschaft.

Ein früher, spielerischer und entdeckender Zugang zu MINT sei ebenso notwendig, wie eine systematische Förderung in Bildungseinrichtungen, beginnend im Kindergarten, über Schulen, Hochschulen und Ausbildungsstätten, ist sich die Fachwelt einig. Konsens besteht auch darüber, dass der trockenen Theorie gelebte Praxis folgen muss.

Top-Thema Transformation
Die digitale Transformation ist daher für fast alle Bildungseinrichtungen ein zentrales Thema. Wie sollte eine digitale IT-Infrastruktur aufgebaut sein? Welche Ausstattung benö-

tigen Lehrende und Lernende wirklich? Und welchen Einfluss haben digitale Medien auf die Unterrichtsplanung und -gestaltung?

Fast jede Bildungseinrichtung hat individuelle Ansprüche ans Digitale Lernen. Deshalb sind Planung und Beratung entscheidend für den Erfolg.

Partner für alle Beteiligten
Conrad Electronic unterstützt Bildungseinrichtungen von allgemeinbildenden Schulen, über Berufsschulen bis zu Universitäten bei allen Aspekten der Digitalisierung. Expertinnen und Experten beraten zur IT-Infrastruktur in Gebäuden, der Ausstattung von Räumen und der Auswahl von Endgeräten für Lehrpersonal sowie Schüler und Schülerinnen.

Auch beim Thema Medienentwicklungsplan und bei Anliegen zur Umsetzung von individuell geplanten Bildungs-

projekten ist Conrad ein kompetenter Partner.

Von der Theorie zur Praxis
Bei der Umsetzung bietet das Unternehmen umfangreichen Service aus einer Hand. So können Bildungseinrichtungen wichtige Elemente wie ein digitales Klassenzimmer, Lösungen

zur zentralen Geräteverwaltung (Mobile Device Management) oder 3D-Druck vorab live testen. Dadurch lassen sich wichtige Entscheidungen leichter treffen.

Bei der Angebotserstellung und beim Einkauf arbeitet Conrad herstellerunabhängig. Bildungseinrichtungen profitieren von Bildungsrabatten und der modernen Beschaffungsplattform E-Procurement.

Mit der Beschaffung allein sei es aber nicht getan, meinen die Conrad Education-Experten: „Wir stellen viele didaktische Materialien und detaillierte Handbücher bereit. Gemeinsam erreichen wir das nächste Level im Bereich nachhaltiger Ausstattung und innovativer Bildung – so wird Digitalisierung zum Erfolgsmodell.“



© Getty Images/Yuichiro Chino

Gut (aus-)gerüstet, ist die Weitergabe von Wissen ein Kinderspiel.

Lernen mit LEGO

Speziell für den Schulunterricht entwickelte Sets nehmen Lehrende und Lernende mit auf eine Entdeckungsreise.

WELS. Aufgrund rasanter Entwicklungen, einer zunehmend dynamischen Gesellschaft und dem Einfluss der Technologie auf unsere Arbeit und unser Leben wird die Bereitschaft zum lebenslangen Lernen immer wichtiger.

Zwar sind grundlegende Kenntnisse unerlässlich, doch es zeigt sich immer mehr, dass der Fokus auf dem Lernen selbst liegen sollte, sodass die Schülerinnen und Schüler ganzheitliche Kompetenzen entwickeln können, die für die moderne Berufswelt wichtig sind – nämlich in den Bereichen Kommunikation, Zusammenarbeit, Problemlösen und Kreativität. Noch besser, wenn das alles spielerisch gelingen kann.

Hier kommt LEGO® – im allerfeinsten Wortsinn – ins Spiel: Seit mehr als 40 Jahren unterstützt LEGO Education Lehrkräfte und Erziehende auf der ganzen Welt dabei, die Freude am Lernen zu entfachen. Die handlungsorientierten Lernkonzepte von LEGO Education nutzen das Potenzial des spielerischen Lernens, um den Forschergeist und die Kreativität der Kinder und Jugendlichen zu wecken, im Idealfall beginnend bei den Kleinsten.

Zug bringt Programmierung

Schon im Kindergartenalter lässt sich die Basis für MINT-Verständnis und -Begeisterung legen. Ein Beispiel gefällt?

Der Digi-Zug, bestehend aus mehr als 200 LEGO DUPLO-Elementen, u.a. einer Push-and-go-Lokomotive, Schienen und Weichen, ist ein kreatives und intuitives Lernspielzeug, das Kindergartenkinder an die ersten Konzepte der Programmierung heranführt und wichtige Fähigkeiten für das 21. Jahrhundert fördert.



© LEGO Education (2)

Altbekannt

LEGO wurde 1932 vom dänischen Tischlermeister Ole Kirk Christiansen zunächst zur Herstellung von Holzspielzeug gegründet. 1934 erfand er den Namen LEGO als Abkürzung für „leg godt“, dänisch für „spiel gut“.

Er weckt die natürliche Neugier, die Kreativität und den Wunsch, gemeinsam Neues zu entdecken und zu lernen. Mithilfe des Digi-Zugs erlernen sie auf spielerische Weise grundlegende Prinzipien für ihr späteres technologisches Verständnis wie das Ursache-Wirkungs-Prinzip oder die Wenn-dann-Logik und damit die Grundzüge der Programmierung – egal in welcher Programmiersprache –, Sequenzen, Schleifen und bedingte Anweisungen.

Und was bei den Allerkleinsten beginnt, kann und sollte in den folgenden Schulstufen weitergeführt werden.

Multimodale Erlebnisse

Das LEGO Lernsystem ist für Schülerinnen und Schüler jeden Lernstands und jeder Altersklasse geeignet. Nach dem Erforschen einfacher Sachverhalte widmen sie sich immer komplexeren Herausforderungen aus der echten Welt. Sie entwickeln Prototypen, bauen Mo-

delle und erzählen Geschichten. Sie können Ideen ausprobieren, ihre Kreativität ausleben und ihre Kenntnisse und Fähigkeiten ausbauen. Sie können Dinge lernen und erforschen, ohne Angst vor einer falschen Antwort zu haben oder unbedingt die eine richtige Antwort finden zu müssen. Diese multimodalen Erlebnisse helfen ihnen dabei, MINT-Konzepte schneller und tiefgreifender zu erlernen.

Alle lernen mit LEGO

Mit dem LEGO Lernsystem lässt sich spielend leicht ein handlungsorientierter, motivierender Unterricht in Grundschulen und weiterführenden Schulen gestalten. Es umfasst eine Reihe einfach zu verwendender Lernkonzepte, die alle miteinander kombinierbar sind. Bei einigen Lernkonzepten können die Modelle mithilfe einer zugehörigen App programmiert werden.

Und auch an die Lehrenden wurde gedacht, um die Veränderung von Unterrichtspraktiken zu boosten: Die Conrad Education Expertinnen und Experten informieren und beraten umfassend, denn das eingangs erwähnte lebenslange Lernen gilt ja nicht nur für die jetzige Schülerschaft.

Neu gedacht

Seit Mitte März findet sich auch ein umfassendes Angebot an LEGO Education Produkten im großen Sortiment der Conrad Sourcing Platform.



BESCHAFFUNG. EINFACH. SCHNELL. UMFASSEND.

CONRAD SOURCING PLATFORM

Exklusive Lösungen
Individuelles E-Procurement
EDI/OCI Bestellmöglichkeit

SERVICES

Sonderbeschaffung
Auftragsfertigung (ODM)
Kalibrierservice
Angebotsservice
Versandkostenflatrate

CONRAD MARKETPLACE

1.5 Mio. Produkte
Crossborder Selling
Neue Kundengruppen