

Whitepaper

Van prototype tot levering

Use cases: TOI TOI & DIXI
Productinkoop en -ontwikkeling met Conrad

All parts of success



Voorwoord

Heeft u een product nodig dat speciaal op uw wensen is afgestemd? Wilt u een productidee in grotere aantallen realiseren, maar mist u nog de juiste partner voor de productie? Wilt u een product voorzien van uw eigen look & feel? Het Conrad Sourcing Platform heeft de oplossing! Het Product Sourcing & Development Team checkt de haalbaarheid en kosteneffectiviteit en begeleidt bij de volledige realisatie.

TOI TOI & DIXI: Usecase met de marktleider

In deze whitepaper leggen wij precies uit hoe de projectbusiness werkt, wat klanten kunnen verwachten van de samenwerking en waarom Conrad als betrouwbare partner waarmaakt wat het belooft, op een praktische manier en aan de hand van een specifiek voorbeeld. Voor de marktleider voor mobiele sanitaire systemen, de TOI TOI & DIXI Group, heeft Conrad een project gerealiseerd op het gebied van Product Sourcing & Development dat de voordelen van het werken met het Conrad-team illustreert.

Inleiding

Conrad – Place2be for B2B

Conrad, een naam die zeer bekend is in de technologie- en elektronica-industrie. Al 100 jaar, om precies te zijn. Het familiebedrijf uit Hirschau werd bekend als technologieverkoper voor particuliere klanten. Tegenwoordig is Conrad actief als inkoopplatform voor technische behoeften en positioneert zich daarmee duidelijk als leverancier van oplossingen voor zakelijke klanten.

Platform: Alle onderdelen van succes

Met de gecombineerde Conrad Marktplaats als integraal onderdeel biedt het Conrad Sourcing Platform zijn zakelijke klanten meer dan 10 miljoen producten. En dat is nog niet alles: “We bieden al 100 jaar toegang tot technologie. Vandaag de dag zijn we een netwerk van mensen, digitale oplossingen, diensten en partners om bedrijven te voorzien van alle onderdelen van succes”, aldus CEO Ralf Bühler, die de missie beschrijft op weg naar het leidende Europese inkoopplatform voor technische oplossingen.

Projectbusiness: Onze service, uw oplossing

Het feit dat mensen centraal staan, is wat Conrad onderscheidt van veel andere platforms: “We hebben het vermogen om te luisteren. We zijn vindingrijk. En we zijn bereid om elke dag een stapje extra te doen voor onze klanten en partners”, vervolgt Ralf Bühler. Dit is precies hoe klantgerichte oplossingen en diensten worden gecreëerd, bijvoorbeeld op het gebied van Product Sourcing & Development. Wat komt er precies bij kijken en hoe ziet een project er concreet uit? Dat lichten we in deze whitepaper uit!

Product Sourcing & Development:

Wij zijn uw partner

En dat is wat u van ons kunt verwachten:

- Oplossingen op maat voor individuele vereisten
- Betrouwbare samenwerking tussen leverancier en klant gedurende het hele verloop van het project
- Deskundig team voor end-to-end inkoop, ontwikkeling, productie en kwaliteitscontrole
- Product van zorgvuldig geselecteerde fabrikanten
- Langdurig netwerk van leveranciers
- Ervaren kwaliteitsborgingsteam om te voldoen aan de veiligheidsnormen en vereisten van de doelmarkt
- Samenwerking met internationaal erkende expediteurs

Usecase TOI TOI & DIXI:

5.000 gepersonaliseerde ventilatorkachels voor TOI TOI & DIXI

„Die met de bijgebouwen“ – Facts & Figures over TOI TOI & DIXI Group

De TOI TOI & DIXI Groep heeft ongeveer 430.000 toiletcabines en 35.000 toiletcontainers in gebruik in 30 landen wereldwijd. De fusie van de twee bedrijven in de jaren 1990 maakte het in Ratingen gevestigde bedrijf wereldmarktleider op het gebied van mobiele sanitaire systemen. Tot op de dag van vandaag is er niets veranderd. Een eigen Research & Development afdeling en exclusieve eigen productie zorgen voor een uniek cabineontwerp, hygiëneoplossingen op maat en optimaal uitgeruste servicevoertuigen. 5.300 medewerkers genereren een jaaromzet van ongeveer 650 miljoen euro. “Wij zijn degenen met de toiletcabines en ons product is een schone cabine”, zegt inkoopmanager Oliver Elsner kort en bondig. Met andere woorden: TOI TOI & DIXI cabines kunnen alleen worden gehuurd met de bijbehorende schoonmaakservice. Hiervoor worden 2.700 voertuigen gebruikt, die alleen al in Duitsland 77.000.000 kilometer per jaar afleggen en 12.000.000 diensten uitvoeren. Cabines die voor lange termijn worden verhuurd, bijvoor-

beeld op bouwterreinen, worden één keer per week schoongemaakt, terwijl cabines die voor korte termijn worden verhuurd bij evenementen dagelijks worden schoongemaakt: De TOI TOI & DIXI Groep organiseert de cabines precies zoals de klant het wil. Wastafel, zeep, water, licht of zelfs met verwarming in de winter. En dit is precies waar het team van Conrad Electronic om de hoek kwam kijken.

Een interview met inkoopmanager Oliver Elsner:



Oliver Elsner
Hoofd Inkoop & Innovatie TOI TOI & DIXI Groep

„Met Conrad heb ik een Duitse leverancier die de verantwoordelijkheid neemt voor het gebruik van ons product op maat.“

Innovatief zijn betekent voortdurend verder ontwikkelen: Oliver Elsner is sinds 2020 Hoofd Inkoop & Innovatie voor alle bedrijven in de internationale TOI TOI & DIXI Groep. Als specialist in sourcing, inkoop en leveranciersmanagement deed hij eerder ervaring op als strategisch consultant en operationeel manager bij bedrijven als E.ON, Grohe en Roland Berger. Reorganisatie van inkoop, uitgavenoptimalisatie en verandermanagement zijn zijn ding. Het waren precies deze taken die hem in contact brachten met het Conrad-team dat verantwoordelijk is voor Product Sourcing & Development in 2021. De specifieke uitdaging: een luchtverhitter aanschaffen die precies is afgestemd op de vereisten van de TOI TOI & DIXI cabines. Maar eerst dit: Oliver Elsner Hoofd Inkoop & Innovatie TOI TOI & DIXI Groep

Een interview met Oliver Elsner, Hoofd Inkoop:

Mijnheer Elsner, hoe lang werkt u al samen met Conrad Electronic en hoe heeft u hun diensten op het gebied van Product Sourcing & Development leren kennen?

Voordat ik bij TOI TOI & DIXI kwam werken, was ik acht jaar lang verantwoordelijk voor de inkoop van 30 productgroepen bij E.ON. In deze periode leerde ik Conrad in eerste instantie kennen in de klassieke zin als leverancier van elektronische componenten. Met verantwoordelijkheid voor de inkoop van alle indirecte verbruiksgoederen, maakte ik vervolgens gebruik van Conrad's complete assortiment technische benodigdheden. Tijdens deze periode kreeg ik ook een idee van wat Conrad nog meer doet en leerde ik dat Conrad meer is dan alleen een pakketbezorger uit Beieren. De mogelijkheid om gebruik te maken van dit ondersteunende serviceaanbod voor inkoopmanagers deed zich echter pas voor nadat ik overgestapt was naar de TOI TOI & DIXI Group.

Wat was het onderwerp dat u dreef en in hoeverre was Conrad de juiste partner?

Eind 2020 zijn we bij TOI TOI & DIXI begonnen met het opzetten van een Groepsbrede inkooporganisatie. En daarbij kwamen natuurlijk regelmatig zaken naar boven die beter konden. De terugkerende seizoensgebonden kwestie van ventilatorkachels was zo'n "hoofdpijndossier". Inkoop was toen nog de verantwoordelijkheid van onze ontwerpafdeling en de core business van deze afdeling was en is logischerwijs niet inkoop. Daarom werd de aanvraag elk jaar laat in de herfst gedaan. Dit ging gepaard met de echt uitdagende taak, vooral in het coronavirusjaar 2021: waar kunnen we deze dingen snel krijgen? Want onze vorige hoofdleverancier kon niet leveren.

Dus Conrad was de redder in deze zaak?

In het najaar van 2021 waren we zelfs op zoek naar 3.000 luchtverhitters en vroegen we Conrad ernaar. Een van de twee modellen uit het Conrad-assortiment was door de bemonitoring gekomen. Maar ook hier waren alleen restvoorraden beschikbaar en was de beschikbaarheid dus niet hoog genoeg. In dit geval hebben we op korte termijn in onze behoefte voorzien bij een andere leverancier. Deze actie zette ons er echter toe aan om de inkoop van ventilatorkachels volledig te heroverwegen.

Op welke manier?

Naast het inkoopprobleem in het bijzonder, was de uitdaging altijd dat de standaard ventilatorkachels die op de markt verkrijgbaar waren, na levering aan ons moesten worden omgebouwd. Je moet het je zo voorstellen: Tijdens het winterseizoen worden de ventilatorkachels gewoon aan de wand van de hut gehangen en vastgeschroefd. En je weet hoe een ventilatorkachel werkt: Het is de eenvoudigste technologie. De spoelen gloeien en een kleine ventilator verspreidt de lucht. Om de veiligheid tijdens het gebruik in onze hutten te garanderen, moesten we aan de achterkant een vuurvaste plaat installeren. Ten tweede moesten er waterdichte kabels worden aangebracht zodat het apparaat buiten de cabine kon worden aangesloten, waar de kabels worden blootgesteld aan weer en wind.

Klinkt als een hoop moeite en een strak schema, vooral als het gaat om het op korte termijn aanschaffen van seizoensapparatuur.

U zegt het. Dus de vraag was: Waarom gaan we niet op zoek naar een leverancier die de apparaten met onze speciale specificatie rechtstreeks aan ons kan leveren? We benaderden Conrad met de vraag “Jullie doen meer dan alleen het leveren van producten” en kwamen in contact met de afdeling die verantwoordelijk is voor dit soort projectactiviteiten.

En toen moest u uitzoeken of Conrad niet alleen ventilatorkachels kon leveren, maar ook het voorbereidende werk voor de ombouw van de ventilatorkachels op zich zou nemen?

Precies. Het team in Hirschau legde contact met Conrad Electronic International (CEI) in Azië. Ontwikkeling, kwaliteitstesten en productie zouden direct bij de fabrikant plaatsvinden. Dit klonk ons als een logische constructie in de oren en dus zijn we meteen met Conrad aan de slag gegaan nadat de eerste ruwe calculatie gunstig was bevonden.

Welke voordelen hoopte je te behalen door samen te werken met het Conrad-team?

Dit zijn voornamelijk vier aspecten: Ten eerste hebben we in Conrad een leverancier gevonden waarvan we verwachtten dat hij aan onze eisen op het gebied van betrouwbaarheid en leverbaarheid zou voldoen. Ten tweede heeft de samenwerking ons de mogelijkheid geboden om een product op maat te krijgen dat we ook kunnen brandmerken met het ontwerp dat past bij TOI TOI & DIXI. Ten derde was er het vooruitzicht op een gebruiksklaar product tegen een aantrekkelijke prijs, vooral omdat de installatieaccessoires ook uit het standaardassortiment van Conrad komen. En ten vierde, het belangrijkste argument voor mij: met Conrad heb ik een Duitse leverancier die kan bewijzen dat het elektrische apparaat dat we gebruiken is goedgekeurd in de EU en die als distributeur de verantwoordelijkheid neemt voor het gebruik van dit op maat gemaakte product.

Dus je hebt in dit opzicht ook volledig vertrouwd op Conrad?

Het feit dat ik de mensen bij Conrad al heel lang ken, was hier zeker een voordeel. Ik geloofde dat Conrad het kon. En om eerlijk te zijn is het vinden van een elektronicafabrikant in Azië via e-mail en het opzetten van onze eigen toeleveringsketen daar iets waar we niet de middelen of het benodigde netwerk voor hebben. Vooral omdat we het verhuren en gebruiken voor onze klanten, was het voor ons des te belangrijker om in Conrad een betrouwbare partner achter ons te hebben op het gebied van certificering en veilig gebruik.

En zijn deze verwachtingen uitgekomen?

Ik moet zeggen: het pakte indrukwekkend goed uit. Vooral omdat we in 2022 van start gingen een chaotische tijd in de toeleveringsketen wereldwijd. Het feit dat het Conrad-team erin slaagde om in deze crisistijd in oktober op tijd te leveren met een doorlooptijd van 180 tot 200 dagen was behoorlijk fascinerend. Om eerlijk te zijn: In december hadden we ze niet kunnen gebruiken. Ze hadden meteen weer opgeslagen moeten worden en we zouden een jaar aan omzet hebben verloren.

TOI TOI & DIXI heeft het hele proces, van prototyping tot verzending van de op maat gemaakte ventilatorkachels, in handen gelegd van Conrad Electronics

Op tijd zijn met zo'n lange levertijd was nieuw voor ons en ook een echt risico. Maar we hebben geen eigen Azië sourcing voor onze standaard eisen. Dus moesten we er maar op vertrouwen dat het mooie projectplan dat de collega van Conrad in een Excel-bestand had geschilderd, in de praktijk ook zou werken. Maar dat was het geval: het hele proces was voor ons gemakkelijk te volgen en we werden voortdurend op de hoogte gehouden van de ontwikkelingen. Bij de gepersonaliseerde ventilatorkachel van Conrad voor TOI TOI & DIXIE produceerde Conrad voor ons 5.000

ventilatorkachels, die in twee containers per schip vanuit Azië werden geleverd, inclusief trackinginformatie.

Waren er moeilijkheden of kinderziekten tijdens de eerste ronde van het project?

Een product speciaal voor ons laten ontwikkelen en het kant-en-klaar kopen als plug & play-oplossing was een compleet nieuwe ervaring voor ons. In dit opzicht was het proces een gezamenlijke leerervaring en werkten we samen met Conrad om een aantal dingen aan te passen. Een van onze servicebedrijven vroeg ons bijvoorbeeld om typeplaatjes met serienummers te reproduceren, zodat de apparaten geïdentificeerd konden worden. Ook hier schoot Conrad te hulp, produceerde de plaatjes en ontwikkelde zelfs serienummers voor de batch, die worden gebruikt voor vervolgoorders. We ontvingen van Conrad zelfs snel een aanvullend certificaat dat nodig was voor het gebruik van de luchtverhitter in onze cabines, ook al was de aanvraag pas op 23 december binnengekomen. Als dit proces niet goed zou zijn verlopen dan had ik dat ook gezegd, maar alles liep zoals gehoopt én gepland.



Gepersonaliseerde ventilatorkachel van Conrad voor TOI TOI & DIXI

Hebben jullie al nieuwe ideeën die u samen met Conrad zouden willen realiseren?

We hebben al een nieuwe aanvraag lopen naar aanleiding van de kwestie met de ventilatorkachel. Het gaat om voorgebouwde en voorgeproduceerde elektronische componenten voor onze cabineproductie, die we rechtstreeks uit Azië willen betrekken. Deze zouden ook Plug&Play beschikbaar moeten zijn. Terwijl de ventilatorkachels een apparaataanpassing waren, is dit een nog complexer product dat speciaal voor ons wordt ontwikkeld. We willen daarom ook gebruik maken van Conrad's kennis van de Aziatische leveranciersmarkt om via onze collega's daar leverancierssourcing te doen. Ook hier zou alles dan via Conrad lopen en zouden we een veilig en zeker product ontvangen met bemonstering en regelmatige kwaliteitscontrole direct ter plaatse in Hong Kong. We accepteren graag de extra kosten die de extra deelnemer in de waardeketen met zich meebrengt, omdat we simpelweg te weinig ervaring hebben in deze richting en het ook niet de moeite waard is om een eigen Aziatische sourcingorganisatie op te zetten.

Over extra prijs en toegevoegde waarde gesproken. Conrad verzorgde ook de logistiek voor het ventilatorproject. Kunt u deze service aanbevelen aan anderen?

Naar mijn mening is dit een sterk punt waar Conrad nog meer gebruik van kan maken. In ons geval gingen de containers met de ventilatorkachels rechtstreeks naar Hamburg en vervolgens naar het logistieke centrum van Conrad in Wernberg. Daar werden de 60 pallets uitgepakt, de goederen opnieuw gebundeld volgens onze oorspronkelijke bestelhoeveelheid en de apparaten werden vervolgens door een expediteur gedistribueerd naar onze acht hoofdvestigingen. De rest ging naar ons hoofdproductiecentrum in Gerstungen, waar onze kunststofproductie is gevestigd en waar de carrosserieën voor onze servicevoertuigen worden gemaakt.

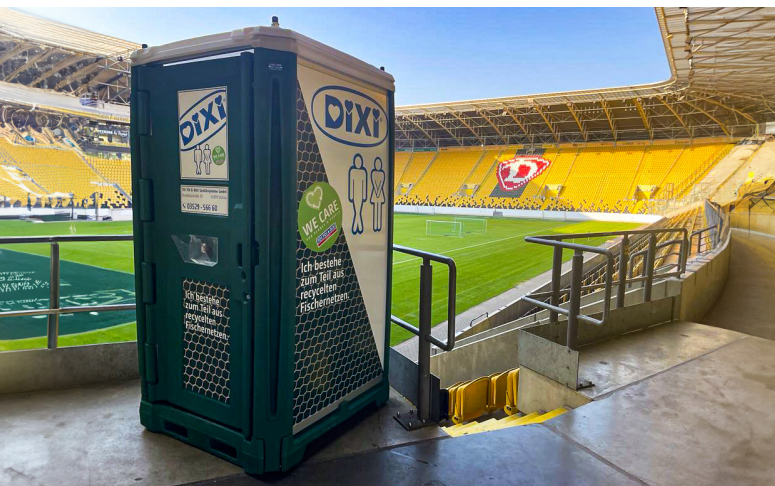
Je hebt het net gehad over de aspecten kunststofproductie en servicevoertuigen. Met dit in gedachten, laten we afsluiten met twee onderwerpen die op dit moment erg spelen: duurzaamheid en digitalisering. Welke rol spelen deze twee onderwerpen voor jou als Hoofd Inkoop bij TOI TOI & DIXI?

Ik weet niet hoe het met jou zit, maar veel mensen halen hun neus op bij het idee van mobiele toiletcabines. Daarom werken we voortdurend aan geur en zoeken we ook hier naar milieuvriendelijke oplossingen. Ook het gebruik van ventilatorkachels is op veel plaatsen in de strenge winter onmisbaar. Niet alleen om aan de dringende aanbeveling van verschillende beroepsverenigingen te voldoen en een toiletbezoek aangenamer te maken, maar ook om te voorkomen dat watervoerende leidingen bevriezen.

Dus wat doet TOI TOI & DIXI om te voldoen aan de eis van meer duurzaamheid?

Laten we teruggaan naar het onderwerp plastic. In tegenstelling tot bijvoorbeeld plastic voedselverpakkingen, die maar één dag meegaan, gaan onze cabines 25 jaar mee. We zijn ook bijzonder trots op onze Dixi® Green productlijn, die we maken van 50% gerecycled materiaal, waaronder gebruikte visnetten. Op het gebied van verbruiksgoederen richten we ons al enkele jaren op duurzaamheid en gebruiken we bijvoorbeeld alleen toiletpapier met de Blauwe Engel-certificering. Ons servicepark is ook een belangrijke factor: sinds een paar maanden gebruiken we onze eerste elektrische servicewagens voor toiletcabines. Het zijn prototypes die we hebben laten ombouwen. Ze hebben genoeg accucapaciteit voor een normale dagtocht met 40 cabines. Apparaten zoals hogedrukreinigers en fecaliëzuigers kunnen met deze oplossing ook volledig elektrisch worden bediend. En last but not least scoren we natuurlijk punten met het vrij banale voordeel van een bijgebouw: terwijl een normaal toilet 30 liter water per spoeling verbruikt, hebben we gemiddeld slechts

minder dan 30 liter water per hokje per week nodig voor volledig gebruik en reiniging.



DIXI® GREEN
Credit: TOI TOI & DIXI Sanitärsysteme GmbH

En het onderwerp digitalisering. Welke maatregelen gebruiken jullie bij TOI TOI & DIXI om ervoor te zorgen dat inkoopprocessen soepel verlopen?

Om ons inkoopmanagement te optimaliseren, hebben we een nieuw inkoopplatform geïntroduceerd op basis van een oplossing van Coupa. Het Conrad Sourcing Platform is ook verbonden met dit platform via PunchOut en bevat sinds kort zelfs een marktplaatsaanbod. In augustus zijn we ook begonnen met onze internationale uitrol. Onze zes grootste internationale locaties, Tsjechië, Polen, Zwitserland, België, Oostenrijk en Nederland, zijn al aangesloten en hebben dus ook toegang tot Conrad-artikelen via e-procurement met PunchOut.

Geachte heer Elsner, hartelijk dank voor het interview!



Elektrisch onderhoudsvoertuig voor toiletcabines
Krediet: Tobias Kromke, namens TOI TOI & DIXI Fahrzeugtechnik GmbH

Product Sourcing & Development met Conrad.

Van idee tot eindproduct.



Holm Lehmann, Head of Key Account Management North/East bij Conrad:

“Met onze Product Sourcing & Development-diensten ondersteunen we bedrijven bij het snel en eenvoudig betrekken van op maat gemaakte producten uit het Verre Oosten. Samen met het team van Conrad Electronic International en het lokale fabrikantennetwerk zorgen we namens de klant voor ontwikkeling, prototyping, kwaliteitscontrole, certificering en logistiek. Voor onze zakelijke klanten betekent dit dat er geen langdurige onderhandelingen met fabrikanten in het Verre Oosten nodig zijn. In plaats daarvan ontvangen ze een product dat precies aan hun eisen voldoet, precies op tijd en in de gewenste kwaliteit.”

FAQ: Van idee tot eindproduct - Zo werkt het Conrad Electronic International (CEI) is al meer dan 35 jaar actief in Azië. Ons team werkt direct ter plaatse en biedt zo directe toegang tot de inkoopmarkt in het Verre Oosten. Juist deze langdurige samenwerking en de lokale nabijheid van zeer gespecialiseerde en betrouwbare topleveranciers en fabrikanten maakt de samenwerking met Conrad onverslaanbaar. Maar hoe werkt de projectbusiness precies? Hier zijn de antwoorden!

Wat zijn de voordelen van een samenwerking met het Conrad-team op het gebied van private labelling en/of productontwikkeling?

Het antwoord is simpel: u vertelt ons wat u zoekt en het Conrad-team vindt het. Op de juiste plaats, van de juiste leverancier en tegen de juiste prijs. Dankzij onze langdurige relaties met fabrikanten in Azië kennen we de juiste en competente partner om uw ideeën tot leven te brengen. We faciliteren ook directe import uit Azië, omdat grote hoeveelheden een enorme impact kunnen hebben op de inkoop prijs en de concurrentiepositie kunnen verbeteren. Kleinere series promotieartikelen of gepersonaliseerde promotieartikelen kunnen ook samen met ons en onze partners in Azië worden gerealiseerd.”

Ik ben op zoek naar een complete oplossing uit één hand. Vind ik bij Conrad wat ik zoek?

Wij bieden ondersteuning bij productpersonalisatie en het realiseren van volume business. Indien gewenst omvat ons portfolio ook productontwikkeling, waarbij de eisen, ontwerpen en specificaties van onze klanten centraal staan. Ook een transparante kosten-calcuatie en gedetailleerde kwaliteitsborging zijn voor ons vanzelfsprekend. We begeleiden onze klanten van het business-idee via het

prototype tot het marktrijpe product. Daarbij zorgen we ook voor verpakkingsooplossingen op maat, flexibele verpakkingseenheden, verpakkingsonwerp, producthandleidingen, kwaliteitscontroles, certificeringen, verzending en stipte levering direct op uw locatie.



Idee, schets, prototype, product: dit zijn de beslissende stappen in de ontwikkeling van een nieuw product. Hoe werkt dit proces voor mij als ik Conrad als partner kies?

Klanten die een productidee hebben en de haalbaarheid ervan willen controleren, kunnen vrijblijvend contact opnemen met ons projectteam. Dit kan heel eenvoudig via het formulier op onze servicepagina. Wij controleren dan de haalbaarheid en kosteneffectiviteit. Het volgende belangrijke onderdeel van het bestek is de schets. Zodra de klant dit heeft opgesteld, coördineren we het project met onze partners in Azië en gaan we de ontwikkelingsfase in. Zodra deze is afgerond, begint de prototypebouw. De klant wordt optimaal betrokken bij

het proces via digitale communicatiekanalen en wordt altijd op de hoogte gehouden. Zodra het prototype door de klant is goedgekeurd, kan de serieproductie beginnen. Zodra de eerste productie-eenheid klaar is, wordt deze overgedragen voor transport en kan de klant direct overgaan tot marketing.

Realisatie van het project



Zijn er productcategorieën waar jullie je in het bijzonder op richten?

Of het nu gaat om meetinstrumenten, handgereedschap, elektrisch gereedschap, informatie- en communicatietechnologie, bouwtechnologie, componenten en voedingen, consumentenelektronica, cadeau- en promotieartikelen of zelfs modelbouw - ons netwerk is breed gepositioneerd als het gaat om klassieke volumebusiness, promotieartikelen of gepersonaliseerd productontwerp. Dit komt ons ook ten goede als het gaat om nieuwe ontwikkelingen, omdat we de benodigde kwaliteitsonderdelen snel en kosteneffectief via onze partners kunnen organiseren.

Zijn verzend- en logistieke oplossingen ook beschikbaar voor klanten die Conrad's Product Sourcing & Development Service gebruiken?

Precies. We leveren de goederen volgens de individuele wensen van onze klanten. Je kunt bijvoorbeeld kiezen voor gratis levering, waarbij Conrad het transport naar de vastgestelde bestemming verzorgt en tegen betaling ook het risico en de kosten op zich neemt. Als alternatief is "Free on board" (FOB) een logistieke oplossing die aanzienlijk betere voorwaarden biedt. Hier levert Conrad de goederen aan het schip. Van het laden tot het

Onze service, uw product!

Uw voordelen, want we zijn direct ter plaatse in Azië:

- Eigen productontwikkeling door ervaren engineeringteams
- Op maat gemaakte inkoopstrategieën en producttests op locatie
- Diensten met betrekking tot productgoedkeuringen en regelgeving
- Een productcatalogus met meer dan 18.000 artikelen
- 1.500 nieuwe producten per jaar

transport van de goederen naar hun bestemming neemt de importeur zowel de kosten als de risico's op zich. Last but not least kunnen klanten ons magazijn in het logistiek centrum in Wernberg-Köblitz ook gebruiken voor afroeporders. De voordelen zijn onder andere onmiddellijke toegang wanneer dat nodig is en opslag zonder directe opslagkosten.

**Nieuwsgierig
geworden? Neem
contact op voor
meer informatie**

Nederland:

E-mail: business@conrad.nl

Phone: +31 (0)88-428-5490

België:

E-mail: business@conrad.be

Phone: +32 (0)78-482-329