

Special Beschaffung



Trend & Blumenbörse Luzern: Ivo Reinhard (an der Tür), Eventmanager bei Procure.ch, empfängt die Mitglieder zur Betriebsbesichtigung.

Ein Verband auf Wachstumskurs

Procure.ch zählt laufend neue Mitglieder, Firmen und Personen. Das hat viel mit den angebotenen Dienstleistungen zu tun. SEITE 34

Es gibt noch viel Potenzial

Wichtig für eine noch bessere Beschaffung sind bessere und schnellere Beschaffungsentscheide – und die Digitalisierung. SEITE 36

Neue Profis an den Start bringen

Mit dem neuen Lehrgang Spezialist/-in öffentliche Beschaffung hat der Fachverband wichtige Trends aufgenommen. SEITE 36

Die öffentliche Beschaffung live

Die Schweizerische Südostbahn (SOB) kann sich gut mit den strengen Anforderungen dieser Prozesse anfreunden. SEITE 38

Mauerblümchen mit neuer Blüte

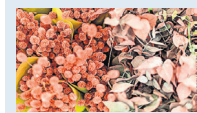
Beschaffungsabteilungen werden von der Chefetage immer mehr als echter Businesspartner zur Kenntnis genommen. SEITE 39

VERANTWORTLICH FÜR DIESEN SPECIAL: ECKHARD BASCHKEK

FOTO-PORTFOLIO

Die Bildstrecke zeigt einige Eindrücke von der Procure.ch-Betriebsbesichtigung der Region Zentralschweiz bei der Trend & Blumenbörse und der E.C. Fischer, Luzern, am 25. August – natürlich in Corona-konformem Abstand.

Fotos: Michelle Frei/13 Photo



Impressum Der Special «Beschaffung» ist eine redaktionelle Ergänzungsbeilage der «Handelszeitung» und Bestandteil der aktuellen Ausgabe. Herausgeber: Redaktion und Verlag «Handelszeitung», Dürmer & Co. Commerce Schönen 4070 Turbich

Der Einkauf als Superheld

Umbruch Die Covid-19-Krise macht die Bedeutung des Einkaufs weitherum sichtbar. Er ist auf allen Ebenen herausgefordert – auch was die weitere Digitalisierung sowie eine gute Aus- und Weiterbildung betrifft.

ECKHARD BASCHKEK UND MARIO WALSER

...dungsniveau ist ein zentrales Element, steigenden und sich ändernden, die eine volatile ... anderem mit sich bringt, ... müssen Einkaufsprofis ... Mass an praktischen Fähigkeiten mit anspruchsvollem Hintergrund, verfügen. ... fassungen sind komplexer ... ter müssen sich heute auf ... en bewegen. Und der Wert ... der eingekauften Leistungen gestiegen, weshalb ... stung einen grösseren Anteilsergebnis darstellt. In der ... ch die Erwartungshaltung

Aus der reaktiven Phase mit dem Fokus auf Sicherstellung der Geschäftskontinuität und Risikominimierung für die Mitarbeitenden und der darauffolgenden Strategieanpassung für kurzfristige Belastbarkeit und Widerstandsfähigkeit bei gleichzeitigem Management von Risiko-Tradeoffs bewegen sich Unternehmen in die Rebound-Phase: Lieferketten und Geschäftsaktivitäten werden wieder angebahnt und stabilisieren sich wieder.

Und die Corona-Pandemie wird nicht die letzte Krise sein, die die internationalen Zulieferketten von Schweizer Unternehmen beeinträchtigen. Da lohnt sich die Investition in das internationale Beschaffungsniveau.

den, die aus solchen Krisen entstehen, reduzieren zu können.

Die Erwartungen ans Supply-Chain-Management steigen weiter. Strategisch und wertschöpfend soll es agieren und die Konkurrenzfähigkeit des Unternehmens verbessern. Procter & Gamble etwa hat sich zum Ziel gesetzt, mindestens 50 Prozent der Innovation aus der Zusammenarbeit mit strategischen Lieferanten zu erzielen. Die Supply Chain muss sofort auf Schwankungen der Nachfrage und die Bedürfnisse reagieren. Die kommenden Monate werden im Zeichen nachhaltiger, verlässlicher Bezugsquellen und alternativer Lieferketten stehen. Spannende Zeiten für Einkaufsentscheidungen.

Erreichen Sie
74 000 Leserinnen
und Leser

SPECIAL «BESCHAFFUNG»

Das praxisbezogene Special in Kooperation mit procure.ch, dem nationalen Fachverband für Einkauf und Supply Management in der «Handelszeitung» vom 23. September 2021

CHARAKTERISTIK

Eine zukunftsgerichtete, nachhaltige Beschaffung leistet einen unabdingbaren Wertbeitrag ans Unternehmensergebnis. Gerade jetzt bedeutet dies, dass der Einkauf und seine Stakeholder im Netzwerk die eigenen Bedürfnisse und jene des jeweiligen Gegenübers kennen müssen. Das volle Potenzial entfaltet sich nur dann, wenn gemeinsam Lösungen gefunden werden. Dann aber entsteht eine tragfähige Beziehung zum Vorteil beider Seiten.

Das Special «Beschaffung» der «Handelszeitung» zeigt die aktuellen Herausforderungen dieser unternehmerischen Disziplin auf. Erfahren Sie in Experteninterviews und Marktreports, wie Einkaufsprofis aus allen Branchen, Unternehmen und Regionen, die neuen technologiebasierten Geschäftsmodelle mitgestalten und orchestrieren. Verbandsvertreter kommen ebenso zu Wort wie Experten aus Lehre und Forschung und Exponenten aus der Wirtschaft. Aktuelle News aus Einkauf und Beschaffung runden das Special ab.

Das Special entsteht in Kooperation mit procure.ch. Der nationale Fachverband für Einkauf und Supply Management und offizielle Prüfungsträger für zwei Abschlüsse der höheren Berufsbildung stärkt mit seinem Service und Bildungsangebot den Einkauf innerhalb des Unternehmens, vertritt die Interessen der Einkaufsspezialisten in der Öffentlichkeit und begleitet sie seit 60 Jahren auf ihrem Berufsweg. Im Verband vernetzen sich rund 1100 Firmen unterschiedlicher Branchen (Industrie: 59%, Handel: 13%, Dienstleistung: 28%) und Grössen sowie 500 Privatpersonen.

ERSCHEINUNGSDATUM

Thema	Erscheinung	Anzeigenschluss	Druckmaterialschluss
Bechaffung	23.09.2021	09.09.2021	20.09.2021

PREISE

Seitenformat	Breite x Höhe in mm	Bruttopreise in CHF, sw	Bruttopreise in CHF, 4c
1/1 Seite	291 x 438	9 500	13 500
2. Umschlagseite	291 x 438		16 200
Junior Page Mini	173 x 250	4 893	6 954
Junior Page Maxi	232 x 300	7 159	10 173
1/2 Seite quer	291 x 219	5 985	8 505
2/5 Seite	114 x 438	4 689	6 664
1/3 Seite quer	291 x 145	3 963	5 631
1/4 Seite quer	291 x 110	3 006	4 272
1/5 Seite hoch	114 x 219	3 484	4 950

Weitere Formate auf Anfrage

Konditionen

Anzeigenpreise gültig ab 01.01.2021; alle Angaben in CHF brutto, BK/JUP 15 % zzgl. 7.7 % MwSt., Preisänderungen vorbehalten. Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen unter www.admeira.ch.

Kennzahlen Handelszeitung

Verbreitete Auflage: 37 700 Exemplare
 Leserschaft: 74 000 Leserinnen und Leser
 Reichweite: 1,5 %
 Männer/Frauen: 75%/25 %

Quellen: WEMF-Auflagenbulletin 2020 und MACH Basic 2020-1, Deutschschweiz

Kontakt

Michael Germann
michael.germann@ringier.ch
 Tel. +41 44 259 89 63

Anlieferung Druckmaterial
anzeigen-prod@ringier.ch