

Special Beschaffung



Fachsimpeln im Lager: Einkäufer Richard Haine mit einem Mitarbeiter.

Die Macht verschiebt sich

Die Digitalisierung wird die gesamte Branche umkrempeln, prophezeit ETH-Logistikprofessor Stephan Wagner.

SEITE 35

Einkauf der Zukunft

Ausschlaggebend für Veränderungen sind nicht die neuen Technologien, sondern ein Wandel in der Beschaffungskultur.

SEITE 40

Sieben Chefs, vier Fragen

Die Regionenleiter von Procure.ch über die Herausforderungen von heute und den Learnings für morgen.

SEITE 42

Treffsichere Zusammenfügung

Das Offertenportal Gryps vermittelt erfolgreich Geschäfte und Aufträge zwischen professionellen Akteuren.

SEITE 45

Raus aus der Nische

Erreichen Sie
140 000 Leserinnen
und Leser in Ihrer
Zielgruppe

-Brückenbauer

herausgefordert. Wollen sie den ständig steigenden Anforderungen kommerziell denken.

logistischer und strategischer...
...die Procurement-Manager...
...Unternehmenskultur nicht...
...erkhalten, müssen sie...
...stärken von sich aus ins Spiel...
...bringt, aktiv kommunizieren...
...bringen betreiben und Zusam...
...klären. Dazu gehört für die...
...ich - sofern sie das nicht...
...getan haben - sich nicht nur...
...abattschänder zu verstehen...
...erschöpfenden Teil des Un...
...erfolgs. Nicht zu vergessen...
...Supply Chain trägt viel...
...ergebnis bei.

Die fortschreitende Digitalisierungs...
...beziehungswise Innovationswelle ist...
...dabei ein wichtiges Element. Es kann...
...sehr vor-, aber auch sehr nachteilig...
...auswirken: Verstehen es die Einkaufsma...
...nager, die neuen Chancen zu nutzen...
...und agiler zu werden, gehören sie zu...
...den Gewinnern. Verpassen sie die...
...Chancen, geraten sie zunehmend in...
...Bedrängnis.

Spezialisierte Berater wie David...
...Scherntleib, Managing Director bei...
...Procurement Partner in St. Gallen, Zürich...
...und Bern, wissen, was die Einkaufsma...
...nager zu tun haben. Scherntleib: «Wichtig...
...ist, dass sie bei Beschaffungsgeschäften...
...die Prozesshaftigkeit haben, dabei aber...
...nicht als Machtmenschen, sondern...
...als intelligente Brückenbauer funk...
...tionieren. Es geht um innere Prozesse...
...nach innen und aussen. Ein Einkäufer...
...kennt die Sorgen und Chancen und...
...Schwächen seiner Lieferanten wie...
...seine eigene Westentasche ihrer...
...Kompetenz, ihres Durchblicks...
...er umfassend verstandenen Aufgaben...
...ne es ihnen gelingen, gleichzeitig ihre...
...Position und die ihres Unternehmens...
...aufzuwerten. Und dann sind es nicht...
...mehr nur die Finanzchefs, die fast...
...ausschliesslich zu Kronprinzen der...
...Geschäftsavancieren - auch dank der...
...Digitalisierung. Und die Maverick-Buying-...
...Quote. Erster in der Geschichte des...
...Begriffs: der mexikanische Anwalt...
...Samuel Maverick. Er bekam, ist kein...
...Thema mehr.



SPECIAL «BESCHAFFUNG»

als nationale Beilage in der Handelszeitung vom 4. Oktober 2018 und im PME Magazine am 26. September 2018.

DIE SUPPLY CHAIN IST MEHR ALS EINKAUF – ES IST EIN WICHTIGER UNTERNEHMENSTEIL

Das Procurement ist zuständig für den Einkauf aller Produkte und Dienstleistungen für das Unternehmen. Dabei geht es um mehr als Versorgungssicherheit – es soll der höchstmögliche Mehrwert geschaffen werden. Im Interesse des Gesamtunternehmens soll das Procurement mit seinen zuverlässigen und wettbewerbsfähigen Lieferanten langfristige Partnerschaften aufbauen und stärken.

Das Special der «Handelszeitung» zeigt die aktuellen Herausforderungen dieser unternehmerischen Disziplin auf. Neben organisatorischen Herausforderungen und juristischen Fragestellungen – geht es in erster Linie um die Chancen, die die Digitalisierung bietet. Dank jahrelanger Erfahrung hilft Procure.ch allen Interessierten, ihr Netzwerk zu stärken, exzellente und auf die individuellen Bedürfnisse abgestimmte Aus- und Weiterbildungen zu absolvieren. Ausserdem vertritt der Fachverband die Interessen seiner Mitglieder gegenüber anderen Stakeholdern. Seine Vertreter kommen im Special ebenso zu Wort wie Experten aus Lehre und Forschung, Exponenten aus KMU und grossen Unternehmen sowie IT-Fachleute. Ziel ist es, der Leserschaft rund um die Supply-Chain-Szene hohen Nutzwert zu liefern.

THEMEN

Fachkräftemangel

Neben dem demografischen Wandel und altersbedingtem Ausscheiden erfahrener Mitarbeiter, stellt das veränderte Anforderungsprofil im Einkauf die Branche vor zusätzliche Herausforderungen. Es wird für Unternehmen immer schwieriger, qualifizierte Einkäufer zu rekrutieren. Knapp die Hälfte der Unternehmen sehen gar einen akuten Fachkräftemangel. Generell fehlen weiterhin Anreizsysteme und Gehaltsstrukturen, um die besten Einkäufer zu halten und zu fördern.

Qualifikationsprofile von digital versierten Einkäufern

Der Einkauf kann sein Innovationspotential jedoch nur entfalten, wenn er über geeignete und motivierte Mitarbeiter verfügt. Teilweise getrieben durch die fortschreitende Digitalisierung, sehen 96 Prozent der Studienteilnehmer (Studie von Procure.ch) deutliche Veränderungen im Anforderungsprofil des Einkäufers, insbesondere hin zu mehr IT-Kenntnissen (54%). Die Schweizer Unternehmen halten weiterhin zuverlässiges und eigenverantwortliches Arbeiten (98%), gute Kommunikationsfähigkeiten (97%), speziell in höheren Positionen, sowie Teamfähigkeit (91%) für die Kernkompetenzen von Einkäufern. Lösungsorientiertes Arbeiten (97%) und analytisches Denkvermögen (94%) sind im Vergleich zu 2014 wichtiger geworden. Einkäufer kommen folglich ohne ein gutes Verständnis für die Digitalisierung beruflich nicht mehr voran.

Ungeachtet – oder vielleicht gerade aufgrund – der interessanten Entwicklungen im Schweizer Einkaufswesen sehen 66% der Teilnehmer den Einkauf als Karrieresprungbrett für die Zukunft. Folglich bleibt der Einkauf, auch dank des digitalen Wandels, ein attraktives Berufsfeld und bietet spannende Aufgaben für den Einkäufer als Digitalisierungsexperten.

Digitalisierung

Eine Studie von Procure.ch zeigt, dass zwei Drittel der Schweizer Unternehmen grosses Potential im «Einkauf 4.0» sehen. 40 Prozent planen bereits konkrete Projekte, 15 Prozent haben bereits erste Investitionen getätigt und etwa 12 Prozent weisen schon erfolgreich abgeschlossene Projekte vor.

Spannend ist auch die Entwicklung beispielsweise bei Blockchain. Von ihr und weiteren Konzepten werden nicht nur sinkende Kosten, sondern auch «intelligenter» Prozesse erwartet.

Was heisst das nun für die Zukunft des Einkaufs? Und wie sieht eine unternehmensumfassende digitale Transformation und Strategie aus, die der Bedeutung des Procurement für das Gesamtunternehmen Rechnung trägt? Was gelten heute noch die gängigen Geschäftsmodelle? Oder anders ausgedrückt: Wollen wir lieber aus eigenen Stücken «ubern» oder lieber «gekodakt» werden?

Weitere Themen:

- Risikomanagement
- Konjunktur
- Nachhaltigkeit
- Rückverfolgbarkeit von Lieferketten
- Globalisierung und Protektionismus (Beschaffungsmärkte, Politik)
- Einkaufskooperationen
- Algorithmen versus Mensch
- Augmented Reality
- Blockchain, Bitcoin

ERSCHEINUNGSDATEN

Themen	Ausgabe	Erscheinung	Anzeigenschluss	Druckmaterialschluss
Beschaffung	Handelszeitung	04.10.2018	27.09.2018	01.10.2018
	PME Magazine	26.09.2018	05.09.2018	12.09.2018

Zusatzaufgabe

Das Special der «Handelszeitung» wird zusätzlich dem Mitgliedermagazin von Procure.ch, dem «PROCURE SWISS MAGAZIN» (inkl. «Dossier francophone»), beigelegt. Es erscheint am 19. Oktober 2018 in einer Auflage von 3250 Exemplaren. Den 300 Exemplaren für die Mitglieder in der Westschweiz liegt das PME mit dem Themendossier «Beschaffung» bei.

Erscheinungsform

In der Handelszeitung erscheint das Special als separater Bund, im PME Magazine als Themenstrecke und Teil des Magazins.

PREISE, KUNDENBEDINGUNGEN UND LESER

Seitenformat Randanschnitt in mm

	Breite x Höhe in mm Handelszeitung	Breite x Höhe in mm PME Magazine	Preis in CHF Deutschschweiz	Preis in CHF Westschweiz	Preis D-CH und F-CH*
1/1 Seite	291 x 438	210 x 282	13 500	8 550	18 742
1/2 Seite quer	291 x 219	210 x 140	8 505	6 600	12 839
1/3 Seite quer	291 x 145	210 x 96	5 631	5 640	9 580
1/4 Seite quer	291 x 110	210 x 74	4 272	5 160	8 017

*Preis D-CH und F-CH: Bei gleichzeitiger Buchung beider Titel

Konditionen

Anzeigenpreise gültig ab 01.01.2018; alle Angaben in CHF brutto. BK/JUP 15%, zzgl. 7,7% MwSt. Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen unter www.admeira.ch.

Kennzahlen Handelszeitung

Verbreitete Auflage: 38 259 Exemplare
Leserschaft: 88 000 Leserinnen und Leser
Reichweite: 1,8%

Quelle: MACH 2018-1, deutsche Sprachgruppe, 4 805 000 Personen

Kennzahlen PME Magazine

Verbreitete Auflage: 16 991 Exemplare
Leserschaft: 52 000 LeserInnen F-CH
Reichweite: 3,3%

Quelle: MACH Basic 2018-1, französische Sprachgruppe, 1 604 000 Personen

Kontakt

Admeira
Handelszeitung
Michael Germann, michael.germann@admeira.ch
Tel.: +41 58 909 98 16

PME Magazine
Doris Greber, doris.greber@admeira.ch
Tel.: +41 58 909 98 08

Anlieferung Druckmaterial

Handelszeitung
zopvs@swissprinters.ch

PME Magazine
prepresse@ringier.ch