

# SPECIAL BESCHAFFUNG

## Ganzheitliche Antworten

Procure.ch-Präsident  
Adrian Jungo über  
Lieferketten in Krisen,  
Seite 28

## Fundamental umdenken

Was Hochschulprofessor  
Gerhard Hess den  
Unternehmen empfiehlt,  
Seite 29

## Aktivitäten der Regionen

Eine Landkarte der  
Schweiz zeigt Angebote  
des Verbands Procure.ch,  
Seite 32

## Nützlicher Austausch

Procure.ch-Geschäftsleiter  
Andreas Kyburz über die  
Vorteile des Netzwerks,  
Seite 34



1800 Mitglieder: Als nationaler Fachverband für Einkauf und Supply Management bietet Procure.ch den Mitgliedern professionell organisierte Networking-Möglichkeiten und Zugang zum aktuellen

## Smarter Krisenmodus

Der Einfluss der **Einkäuferinnen und Einkäufer** wächst mit den logistischen Herausforderungen,

ECKHARD BASCHKE

**V**or exakt einem Jahr genau auf dieser Seite stand zur Situation der Beschafferinnen und Beschaffer und der Lieferketten: «Auf die Probe gestellt – Corona, Containerstaus, Klimawandel und der explosionsartige Digitalisierungsschub sorgen bei Einkäuferinnen und Einkäufern für komplexe Herausforderungen. Die Verantwortlichen haben sie angenommen.»

Die Procurement-Spezialistinnen und Spezialisten standen vor einer Reihe von Herkulesaufgaben. Doch was ist die Steigerung von Herkulesaufgaben? Damals ahnte praktisch niemand, was sich gut 1600 Kilometer östlich von hier zutragen sollte. Der Krieg führt heute die globalisierten Lieferketten an ihre Grenzen, mit fatalen

Folgen für viele Menschen und Länder. Als ob der Klimawandel, steigende regulatorische Vorschriften und der Ruf nach mehr Nachhaltigkeit und Fairness bei der internationalen Beschaffung nicht schon genug herausfordernd wären.

Kritisch betrachtet werden inzwischen einstige Verbesserungen wie Just in Time, Lean-Management, Make to Order und die Dauerschmähchenpreise, bei denen man sich gar nicht erst fragen mag, wie es am Beginn dieser Lieferketten aussehen könnte, heute zur Bürde. Denn die Logistik wurde immer kostengünstiger und damit fragiler aufgebaut – und der heftige Sturm aus dem Osten lässt dann viele Konstrukte einklinken. Umso bewundernswerter ist es, den Menschen im Procurement zuzusehen, wie sie alles versuchen, um die Schäden so gering wie möglich zu halten, und dabei kreative Lösungen finden.

Zu solchen Lösungen angesichts des markanten Fachkräfte- und Rohstoffmangels sowie explodierender Energiepreise gehören gemäss einer Studie der Unternehmensberatung Inverto – ein Teil der Boston Consulting Group – Projekte zur Reduzierung des Materialeinsatzes, zur Materialsubstitution und zum Recycling. Ein Instrument sind Preisvereinbarungen inklusive Preisglücksklauseln für Rohstoffkosten mit Lieferanten.

Die Studienautoren empfehlen, Beschaffungsalternativen zu schaffen, den Verbrauch zu reduzieren und wo immer machbar von gezielten Massnahmen von resilienten und flexiblen Rohstofflieferketten zu profitieren.

Rückhalt brauchen die Einkäuferinnen und Einkäufer dabei auch in der Geschäftsleitung – und ein Sitz in diesem Gremium hat noch nie so viel Sinn gemacht wie heute.

**Impressum**  
Der Special «Beschaffung» ist eine redaktionelle Eigenbeilage der «Handelszeitung» und Bestandteil der aktuellen Ausgabe.  
Herausgeber: Redaktor und Verlag «Handelszeitung», Ringier Axel Springer Schweiz, 8071 Zürich.

Erreichen Sie  
64 000  
Leserinnen und  
Leser

# Special «Beschaffung»

Das praxisbezogene Special «Beschaffung» mit aktuellen Einblicken in die Branche in Kooperation mit procure.ch am 21. September in der «Handelszeitung»

## Charakteristik

Es vergeht kein Tag, an dem nicht über Lieferengpässe und die teils verheerenden Auswirkungen auf das Tagesgeschäft und die Konjunktur zu lesen ist. Es wird deutlich: Das Supply Management ist zu einer zentralen Drehscheibe im Unternehmen avanciert. Die unterdessen nur noch schwer zu findenden entsprechenden Fachkräfte stellen die Verfügbarkeit von Dienstleistungen und Produkte sicher – über die ganze Supply Chain hinweg. Auch wenn es im Wirtschaftsgetriebe knirscht. Diese polyvalenten Allrounder müssen auch in einer volatilen, anfälligen, global vernetzten und immer digitaleren Ökonomie erfolgreich, zeitnah und nachhaltig beschaffen. Dazu braucht es unter anderem Antizipationsvermögen, Empathie und die passenden Tools.

Das Special «Beschaffung» der «Handelszeitung» zeigt auf, wie «der Einkauf» als unternehmensinternes Innovationslabor seinen Anteil zur Wertschöpfung beiträgt. Erfahren Sie, wie Einkaufsprofis aus allen Branchen, Unternehmen und Regionen neue technologiebasierte Geschäftsmodelle mitgestalten und orchestrieren. Verbandsvertreter kommen ebenso zu Wort wie Expertinnen und Experten aus Lehre und Forschung und Exponenten aus der Wirtschaft.

Einkäuferin und Einkäufer wird man auf dem zweiten Bildungsweg. Das geschieht hierzulande vor allem bei procure.ch. Diese Beilage entsteht deshalb in Kooperation mit procure.ch. Der nationale Fachverband für Einkauf und Supply Management bietet seit über 60 Jahren Weiterbildungsmöglichkeiten und ist zugleich offizieller Prüfungsträger für zwei Abschlüsse der höheren Berufsbildung. Im Verband vernetzt sind aktuell rund 1 800 Firmenmitglieder aus unterschiedlichsten Branchen – vom KMU bis zum Grosskonzern.

Inserieren Sie jetzt in diesem praxisbezogenen Special und sichern sich einen guten Anzeigenplatz!

## Erscheinungsdatum

Thema	Erscheinung	Anzeigenschluss	Druckmaterialschluss
Beschaffung	21.09.2023	07.09.2023	18.09.2023

### Online

Neu erscheinen alle Specials der «Handelszeitung» auch online - [handelszeitung.ch/specials](https://handelszeitung.ch/specials).

Wir bieten im Umfeld spannende Werbemöglichkeiten und -Formate an. Erweitern Sie Ihre Reichweite um zusätzlich unsere Online-Userschaft – gerne beraten wir Sie im Detail dazu.

## Preise

Seitenformat	Breite x Höhe mm	Bruttopreis CHF 4-f
1/1 Seite	291 x 438	13 500
Junior Page Mini	173 x 250	6 954
Junior Page Maxi	232 x 300	10 173
1/2 Seite quer	291 x 219	8 505
2/5 Seite	114 x 438	6 664
1/3 Seite quer	291 x 145	5 631
1/4 Seite quer	291 x 110	4 272
1/5 Seite hoch	114 x 219	4 950

Weitere Formate auf Anfrage

### Konditionen

Anzeigenpreise gültig ab 01.01.2023; alle Angaben in CHF brutto, BK/JUP 15 % zzgl. 7,7 % MwSt. Preisänderungen vorbehalten. Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen unter [www.ringier-advertising.ch](https://www.ringier-advertising.ch).

Kennzahlen	Handelszeitung
Verbreitete Auflage:	31 607 Exemplare
Leserschaft:	64 000 Leserinnen und Leser
Reichweite:	1,3 %
Männer/Frauen:	67 % / 33 %

Quellen: WEMF-Auflagenbulletin 2022 und MACH Basic 2022-2, Deutschschweiz

**Kontakt**  
Ringier Advertising

Michael Germann  
[michael.germann@ringier.ch](mailto:michael.germann@ringier.ch)  
Tel. +41 44 259 89 63

**Anlieferung Druckmaterial**  
[anzeigen-prod@ringier.ch](mailto:anzeigen-prod@ringier.ch)