

# Websession

## Lean & Clean – Kostentreiber im indirekten Einkauf eliminieren

14. Juli 2026

# Worum geht es in der Websession?

## Lean & Clean – Kostentreiber im indirekten Einkauf eliminieren

Der **indirekte Einkauf steckt voller ungenutzter Potenziale**: fragmentierte Lieferantenlandschaften, unübersichtliche Bedarfe und ineffiziente Prozesse treiben die Kosten in die Höhe. Innovative Beschaffungsplattformen schaffen Abhilfe – durch Automatisierung, Standardisierung und Transparenz.

In unserer Websession bieten wir Ihnen als Partner die ideale Plattform, um Ihre Lösungen und Services einem qualifizierten Fachpublikum zu präsentieren.

Zeigen Sie Einkaufsentscheidern, wie Ihre Systeme Beschaffungsteams dabei unterstützt, Prozesse schlanker zu gestalten, Kosten zu senken und den indirekten Einkauf strategisch neu aufzustellen.

## Die Redaktion von Beschaffung aktuell moderiert



Alexander Gözl

Chefredakteur

[alexander.goelz@konradin.de](mailto:alexander.goelz@konradin.de)



Sabine Schulz-Rohde

Redakteurin

[sabine.schulz-rohde@konradin.de](mailto:sabine.schulz-rohde@konradin.de)



Yannick Schwab

Redakteur

[yannick.schwab@konradin.de](mailto:yannick.schwab@konradin.de)

# Worum geht es in der Websession?

## Ihre Vorteile als Partner der Websession:

- ✓ Direkter Zugang zu Entscheidern aus dem indirekten Einkauf
- ✓ Möglichkeit, Ihre Lösungen praxisnah vorzustellen und Leads zu generieren
- ✓ Sichtbarkeit als Partner für Effizienz, Transparenz und Innovation im Einkauf

Nutzen Sie die Chance und **werden Sie Partner unserer Websession**. Zeigen Sie Ihrer Zielgruppe, wie **Ihre Lösung dabei hilft, den indirekten Einkauf „Lean & Clean“** zu gestalten.

**Buchungsschluss: 19.05.2026**

Datenanlieferung: bis 22.05.2026



# Warum Sie einen Vortragslot buchen sollten?

Als einer von maximal acht Partnern haben Sie die Möglichkeit, Ihrer Zielgruppe Ihr Fachwissen und Ihr Themenfeld in einem Vortrag zu vermitteln. Positionieren Sie sich dadurch als kompetenter Partner bei bestehenden Kunden sowie potenziellen Neukunden.



## Qualifizierte Leadgenerierung

Sie erhalten die Leads der Teilnehmer sowie ein ausführliches Reporting, um potenzielle Neukunden zu identifizieren.



## Große Reichweite

Sprechen Sie Ihre Zielgruppe in ganz Deutschland und darüber hinaus an und profitieren Sie von unserem Netzwerk.



## Langfristige Wirkung

Wir kümmern uns um Technik und Projektmanagement und erzeugen durch den On-Demand-Webcast zusätzliche Leads



## Mehr Sichtbarkeit

Durch die Bewerbung vor, während und nach der Web-session erhalten Sie als Partner zusätzliche Präsenz in unserem Netzwerk.



## Eindeutige Positionierung

Sie präsentieren sich als kompetenter Ansprechpartner in Ihrer Branche und stechen durch Relevanz in der Zielgruppe hervor.

# Was beinhaltet eine Buchung?

## Unser Angebot – Ihre Vorteile!

- ✓ Generieren Sie wertvolle Leads und bauen Sie strategische Partnerschaften auf.
- ✓ Die Websession wird über Zoom durchgeführt und von uns technisch betreut.

**Sichern Sie sich jetzt ihren Slot und seien Sie bei unserer Websession mit dabei!**

**Buchungsschluss: 19.05.2026**  
Datenanlieferung: bis 22.05.2026

Leistung	Gültig ab 01.10.25
20-minütiger Vortrag inkl. Fragen und Antworten	
Anmoderation des Themas / des Sprechers durch die Redaktion Beschaffung aktuell	
Organisation und Durchführung der Websession durch Konradin Industrie	
DSGVO-konforme Leads der Registrierungen im Nachgang der Websession	
Crossmediale Bewerbung und Akquise der Teilnehmenden	
<b>Preis</b> (zzgl. MwSt.)	<b>3.200,- €</b>
Aufzeichnung Ihres Vortrags zur Veröffentlichung auf den eigenen Kanälen	+ 500,- €
1/1 Seite Advertorial in Print	+ 1.950,- €
2/1 Seite Advertorial in Print	+ 3.200,- €
Leads (nach Live-Webinar), pro Lead	Ab 70,- €

\*Die Angaben basieren auf den Mediadaten 2026 der Beschaffung aktuell.

# Was benötigen wir von Ihnen?

✓	Benötigte Inhalte	Format	Umfang	Weitere Details
	<b>Name und Funktion des Referenten, Unternehmen</b>	DOC, TXT		
	<b>Firmen-Logo</b>	402 x 402 px		Das Firmenlogo wird für die Logo Slider auf der Landingpage und in Newslettern verwendet.
	<b>Telefon, E-Mail</b>	DOC, TXT		Die Kontaktdaten werden für die Kommunikation mit dem Referenten benutzt.
	<b>Portraitbild</b>	JPG, RGB		Das Referentenbild sollte im Querformat 16:9 erstellt werden und größer als 300 px sein.
	<b>Vortragstitel</b>	DOC, TXT		Der Vortragstitel sollte möglichst konkret sein und das Interesse der potenziellen Teilnehmer wecken.
	<b>USP/Quintessenz für die Landingpage</b>	DOC, TXT	Max. 200 Zeichen*	Der Text beschreibt den Nutzen des Vortrags für die Teilnehmer.
	<b>Teaser für Promotion in Newslettern</b>	DOC, TXT	Max. 300 Zeichen*	Der Teasertext beschreibt den Nutzen und sollte Aufmerksamkeit erregen. Für die potenziellen Teilnehmer muss klar sein, worum es in Ihrem Vortrag geht.
	<b>Eisbrecherfragen für das Q&amp;A im Anschluss Ihres Vortrags</b>	DOC, TXT	3 Fragen	Mit den Eisbrecherfragen „brechen wir das Eis“, falls nicht direkt Fragen aus dem Publikum kommen. Außerdem haben Sie die Möglichkeit, sich bestmöglich auf die Antwort vorzubereiten.

\*Zeichenangaben inkl. Leerzeichen

# Sie haben noch Fragen?

Egal, ob klassische Printmedien oder umfassende online Marketing Lösungen – gemeinsam mit Ihnen erarbeiten wir individuelle Maßnahmen, angepasst an Ihre individuellen Kommunikationsziele.

Gerne beraten wir Sie auch in einem persönlichen Gespräch.

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!



## Joachim Linckh

Gesamtanzeigenleitung

**Phone** +49 711 7594-565

**Mobil** +49 173 353 92 11

**E-Mail** joachim.linckh@konradin.de



Konradin-Verlag Robert Kohlhammer GmbH  
Ernst-Mey-Straße 8,  
70771 Leinfelden-Echterdingen