

Websession

Nachhaltigkeit im Einkauf – Ihr Weg zu Effizienz und Compliance

24. März 2026

Worum geht es in der Websession?

Nachhaltigkeit im Einkauf – Ihr Weg zu Effizienz und Compliance

Nachhaltigkeit im Einkauf ist heute ein Schlüsselfaktor für langfristigen Erfolg. Regulatorische Anforderungen, **eigene ESG-Ziele und die steigende Erwartung** an verantwortungsvolle Lieferketten stellen Unternehmen vor komplexe Aufgaben.

Deshalb zeigen wir in unserer Websession, wie **nachhaltige Einkaufsstrategien** und entsprechende Tools nicht nur **Kosten und Risiken senken**, sondern echte **Wettbewerbsvorteile schaffen**.

Nutzen Sie als unser Partner diese ideale Plattform, um ihre Lösungen und Services einem qualifizierten, interessierten Fachpublikum zu präsentieren.

Buchungsschluss: 27.01.2026
Datenanlieferung: bis 30.01.2026

Die Redaktion von Beschaffung aktuell moderiert



Alexander Gözl

Editor-in-Chief

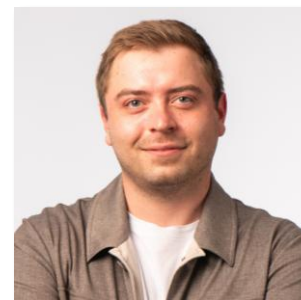
alexander.goelz@konradin.de



Sabine Schulz-Rohde

Editor

sabine.schulz-rohde@konradin.de



Yannick Schwab

Editor

yannick.schwab@konradin.de

Worum geht es in der Websession?

Gemeinsam mit Ihnen als starken Partner, helfen wir Unternehmen Compliance-Anforderungen zu meistern, Nachhaltigkeitsziele zu erreichen und die Wettbewerbsfähigkeit ausbauen.

Ihre Vorteile als Partner der Websession:

- ✓ **Direkter Zugang zu Nachhaltigkeitsverantwortlichen** aus dem Einkauf
- ✓ Möglichkeit, **Ihre Lösungen praxisnah vorzustellen** und wertvolle Leads zu generieren
- ✓ **Sichtbarkeit als Partner** für Nachhaltigkeit, Compliance, Transparenz und Innovation im Einkauf

Nutzen Sie die Gelegenheit, sich mit Experten und potenziellen Partnern zu vernetzen und gemeinsam die Weichen für eine nachhaltige Zukunft im Einkauf zu stellen.



Bild: Pakin/ stock.adobe.com

Warum Sie einen Vortragsslot 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.



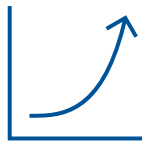
Qualifizierte Leadgenerierung

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 Websession 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!

- ✓ Etablieren Sie sich als Thought- Leader im Bereich Einkaufsinnovation.
- ✓ 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: 27.01.2026

Datenanlieferung: bis 30.01.2026

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	
Preis (zzgl. MwSt.)	3.200,- €
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
	Name und Funktion des Referenten, Unternehmen	DOC, TXT		
	Firmen-Logo	402 x 402 px		Das Firmenlogo wird für die Logo Slider auf der Landingpage und in Newslettern verwendet.
	Telefon, E-Mail	DOC, TXT		Die Kontaktdaten werden für die Kommunikation mit dem Referenten benutzt.
	Portraitbild	JPG, RGB		Das Referentenbild sollte im Querformat 16:9 erstellt werden und größer als 300 px sein.
	Vortragstitel	DOC, TXT		Der Vortragstitel sollte möglichst konkret sein und das Interesse der potenziellen Teilnehmer wecken.
	USP/Quintessenz für die Landingpage	DOC, TXT	Max. 200 Zeichen*	Der Text beschreibt den Nutzen des Vortrags für die Teilnehmer.
	Teaser für Promotion in Newslettern	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.
	Eisbrecherfragen für das Q&A im Anschluss Ihres Vortrags	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