

Websession

E-Procurement

23. September 2025

Worum geht es in der Websession?

Websession E-Procurement

Die digitale Transformation im Einkauf bietet Unternehmen unzählige Chancen und gleichzeitig auch Herausforderungen. Damit professionelle Einkäufer und Einkaufsentscheider aus der Industrie den Überblick behalten und stets auf dem neuesten Stand sind, informieren wir sie ausführlich über verschiedene Entwicklungen der elektronischen Beschaffung.

In unserer Websession „E-Procurement“ bieten wir Anbietern die Gelegenheit, ihre innovativen Lösungen einem hochkarätigen Publikum vorzustellen.

Präsentieren Sie Ihre neuesten Technologien und Dienstleistungen und überzeugen Sie potenzielle Kunden bzw. Anwender von den Vorteilen Ihrer Lösungen.

Zeigen Sie Präsenz bei Ihren Themen und nehmen Sie als einer von mehreren Partnern an der Websession teil.

Die Redaktion von Beschaffung aktuell moderiert



Alexander Gözl

Chefredakteur

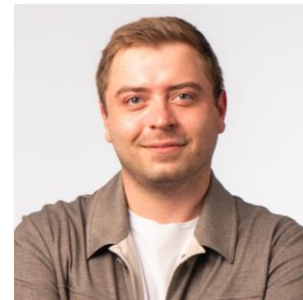
alexander.goelz@konradin.de



Sabine Schulz-Rohde

Redakteurin

sabine.schulz-rohde@konradin.de



Yannick Schwab

Redakteur

yannick.schwab@konradin.de

Worum geht es in der Websession?

Beispielhafte Themen in der Websession sind:

- ✓ Automatisierung von Einkaufsprozessen / Steigerung der Prozesseffizienz
- ✓ Datenanalytik im Einkauf
- ✓ Verbesserung der Kostenkontrolle
- ✓ Erhöhung der Versorgungssicherheit
- ✓ Cybersecurity im E-Procurement

Zeigen Sie, dass Ihr Unternehmen an der Spitze der digitalen Transformation steht und nehmen Sie als einer von mehreren Partnern an der Websession teil.

Buchungsschluss: 22.07.2025

Datenanlieferung: bis 25.07.2025



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.



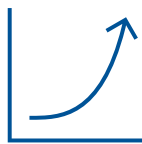
Qualifizierte Leadgenerierung

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 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!

- ✓ 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: 22.07.2025

Datenanlieferung: bis 25.07.2025

Leistung	Gültig ab 01.10.24
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 Teilnehmerleads 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 2025 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.
	Link: LinkedIn- und XING-Profil	DOC, TXT		Die Links werden auf der Landingpage veröffentlicht, falls vorhanden und gewünscht.
	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