

EXPERT TALK



Procurement Skills der Zukunft



19. März 2026

Speaker

Oliver Engelbrecht

M.A.

BUSINESS Senior Procurement Expert

PROCURE.CH Lecturer Procurement AI Expert Certificate (2026)

FHGR Lecturer Wirtschaftsinformatik / DSCM & Sport Mgmt.

SSG Swiss Working Group Lead Procurement Digitalization & AI

www.linkedin.com/in/oliengelbrecht

IT

(Projekte, Betrieb)

- 8 Jahre (bis 2007)
- Deutschland & USA
- Siemens, Daimler

Einkauf

(Externe, Outsourcing, CPO)

- 17 Jahre (bis 2025)
- Schweiz, USA & SGP
- UBS, SIX, KPMG

Berater

(IT, Einkauf, M&A, Risk, Sales)

- 5 Jahre (bis heute)
- Schweiz, USA & SGP
- Titan, KPMG

Business & IT Lehre, Vorträge, Verbandsarbeit und seit 2020 Business Angel (Z.B. 1x Data Plattform, 1x Student Apps)



Werbung in eigener Sache

Angebot

via titan-solutions.ch



Procurement Mitarbeiter (SKILLS)

Konzepte, Trainings und Up-skilling/Staffing Begleitung



Procurement Transformation (TOM)

Neuausrichtung, Optimierung und Domainberatung



Procurement AI Excellence (SOLUTIONING)

Design, Ausschreibung, Transition und Hypercare



Procurement Third Party Risk Management (TPRM)

Strategie, Governance, Modelle, Daten und Implementierung



Procurement Interim Management (all types of services)

Senior Sourcing, Management & M&A roles mit Topic Value Boost
Private- & Public Sektor; Indirect- sowie Direct Spend Categories

Events 2026

via Oliver



19. März 2026, Zürich

Procure.ch Expert Talk: Einkaufsskills der Zukunft



6. Mai 2026, Ort: Zurich

FHGR/Buynamics Expert Talk: Product & Material
Cost Transparency & Cost Modeling



9. Juli 2026, Aarau

Procure.ch Expert Talk: Vom Bedarf zur Bestellung –
smarter mit Intake Orchestration



24. September 2026, Ort: Zurich

Procure.ch Expert Talk: Procurement AI 3.0



25. November 2026, Zürich

Procure.ch First Swiss Procurement AI Summit
/Sponsors welcome!

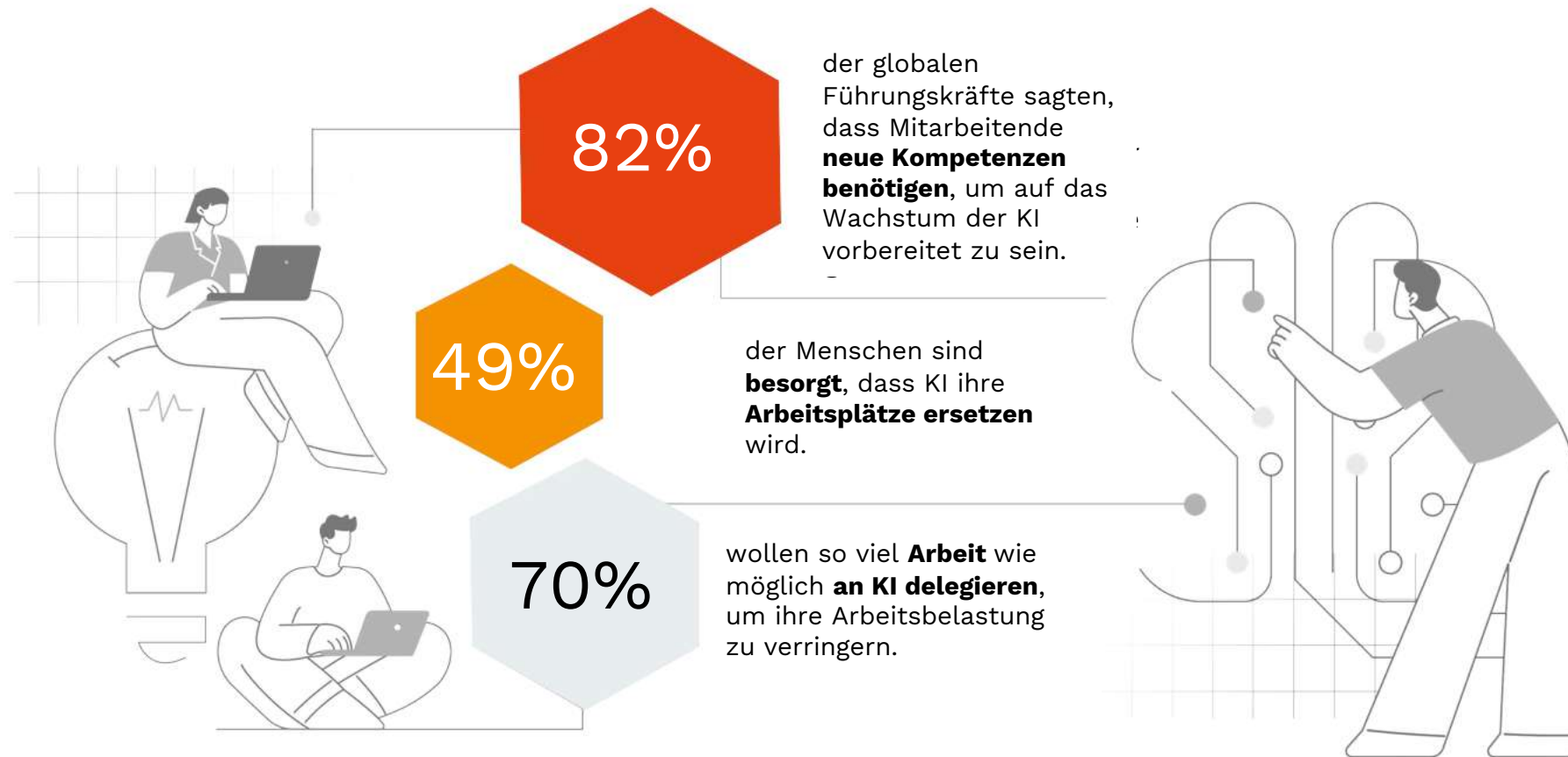
Agenda

1. Arbeitswelt
2. Globale Trends
3. Auswirkungen
4. Digital Mindset
5. Anforderungsprofil
6. Einkaufsprozesse
7. AI Agents
8. Praxis heute
9. Kompetenzen
10. Einkaufs-TOM der Zukunft
11. Veränderungsbegleitung als Erfolgsfaktor

1. Arbeitswelt

Führungskräfte & Mitarbeiter Studie

1 / 7
Seiten



1. Arbeitswelt

WEF-Studie: Core Skills für den Arbeitsmarkt 2030

Netzwerke & Cyber Security

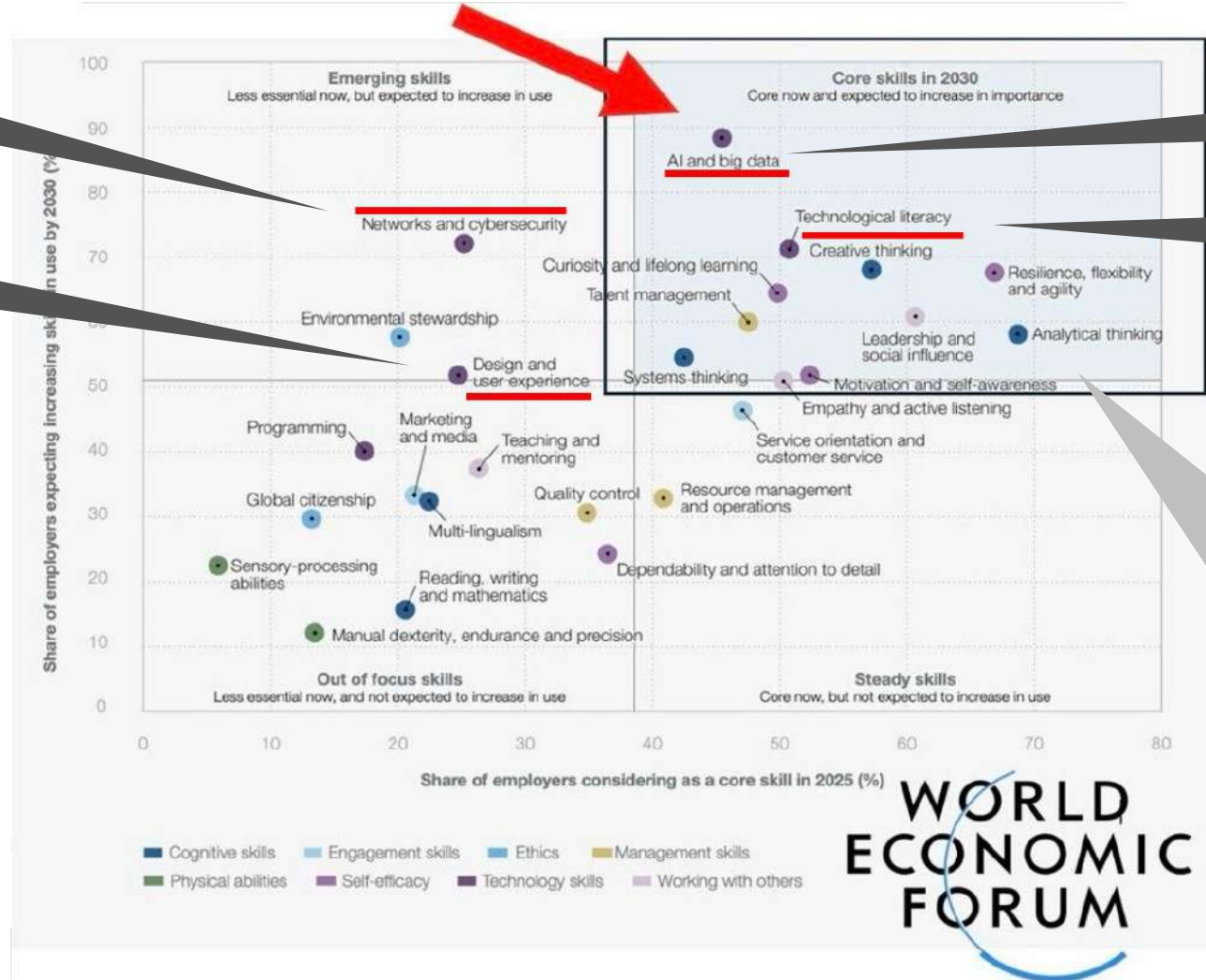
Tech

Design & Anwendererfahrung

Big Data & Künstliche Intelligenz

Tech

Technologie Verständnis



- Systemverständnis
- Analytisches Denken
- Anpassungsfähigkeit
- Krisenrobustheit

- Kreativität
- Führung & Influencing
- Talent Management
- Lebenslanges Lernen

Non-Tech

2 / 7
Seiten

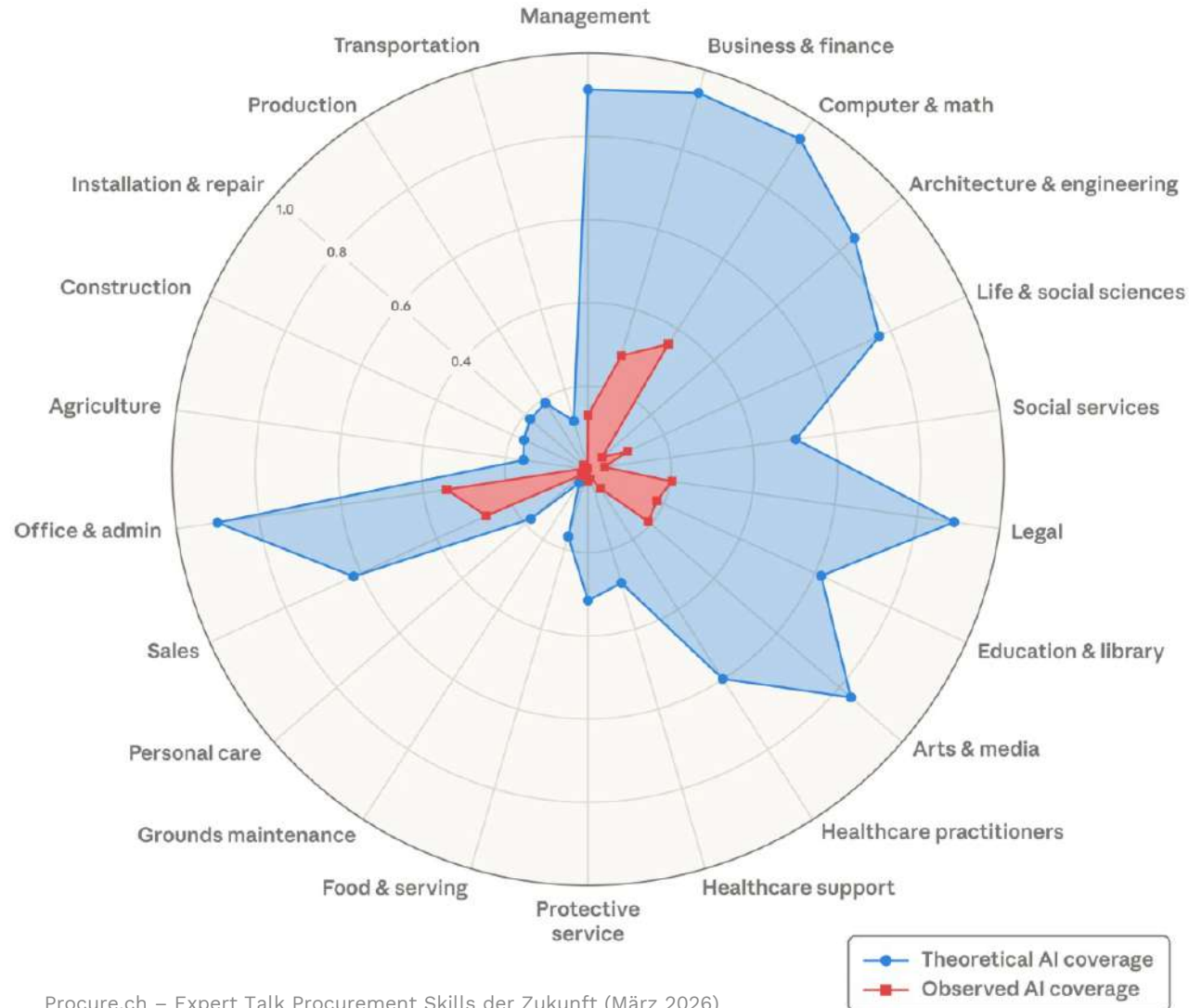
1. Arbeitswelt

Künstliche Intelligenz – Was ist heute bereits möglich?



3 / 7
Seiten

<https://www.anthropic.com/research/labor-market-impacts>



Anteil der Tätigkeiten eines Berufs,

Blauer Bereich: die theoretisch von großen Sprachmodellen (LLMs) **heute** bereits übernommen werden könnten

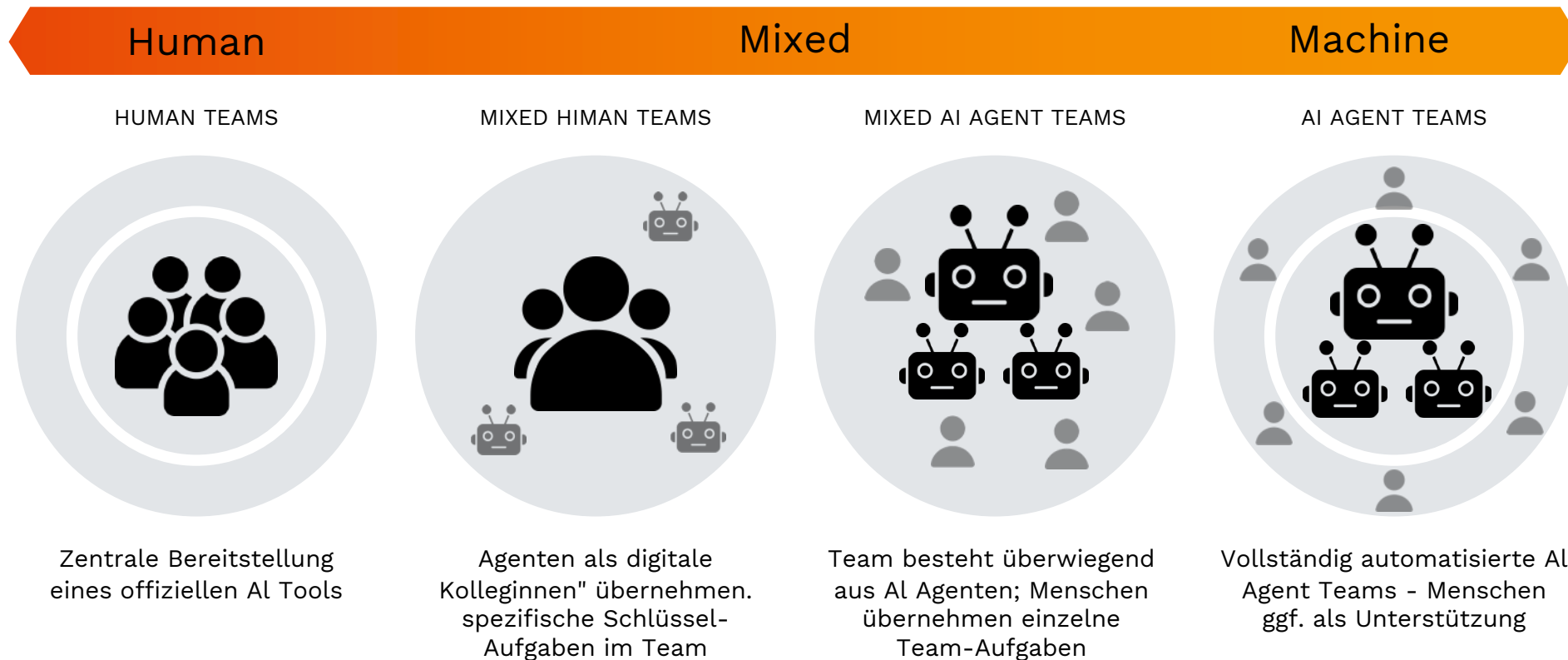
Roter Bereich: im Vergleich zu dem wie wir es heute mit unserem “Nutzungsverhalten” anwenden und in den beruflichen Alltag einfließen lassen.

1. Arbeitswelt

Wie verändert Künstliche Intelligenz die Arbeitswelt?

Teamzukunft: Unterschiedlichste gemischte Teamkonstellationen

4 / 7
Seiten



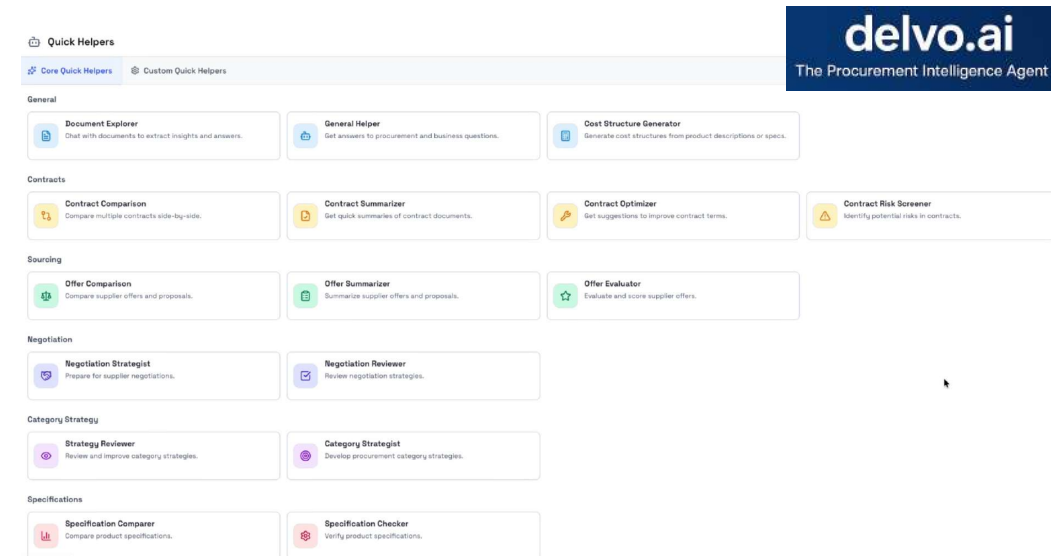
1. Arbeitswelt

AI-Agents im Procurement (Beispiel aus dem Strategischen Einkauf)

Best Practices (Auszug)

AI-Agent	Aufgabe im Procurement
Demand Agent	analysiert Bedarf aus ERP- und Forecastdaten
Market Intelligence Agent	analysiert Lieferantenmärkte und Preise
Supplier Scout Agent	identifiziert neue Lieferanten
Negotiation Agent	erstellt Verhandlungsstrategien und Preisbenchmarks
Risk Agent	analysiert Lieferkettenrisiken (Geopolitik, ESG, Lieferfähigkeit)
Contract Agent	erstellt oder prüft Verträge
Procurement Orchestrator	koordiniert den gesamten Prozess

Konkretes Beispiel



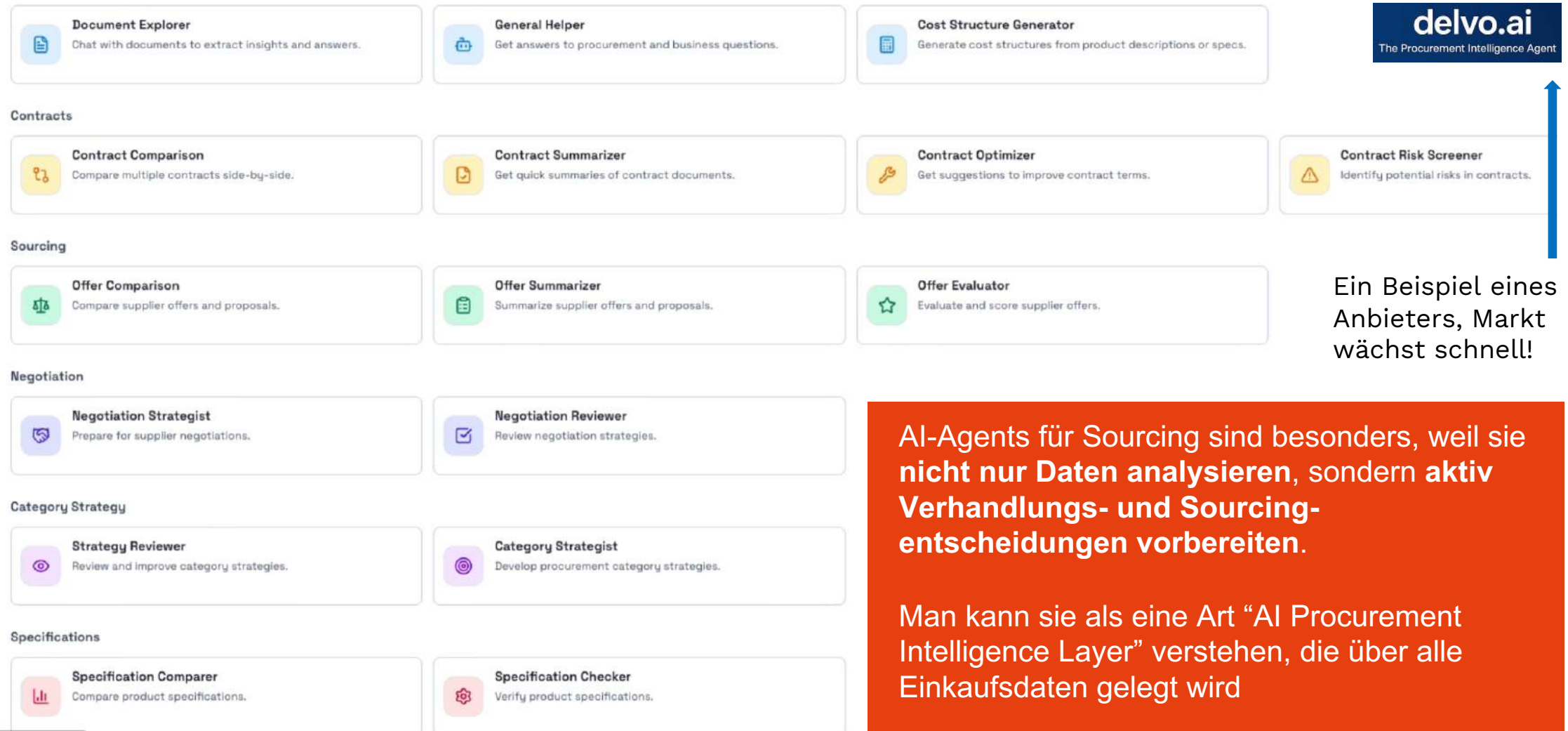
Heute noch ein Assistent ...

**... in naher Zukunft «AI Strategic Sourcer»
der selbständig handelt und liefert.**

5 / 7
Seiten

1. Arbeitswelt

AI-Agents im Procurement (**bessere Visualisierung, Applikationssicht**)



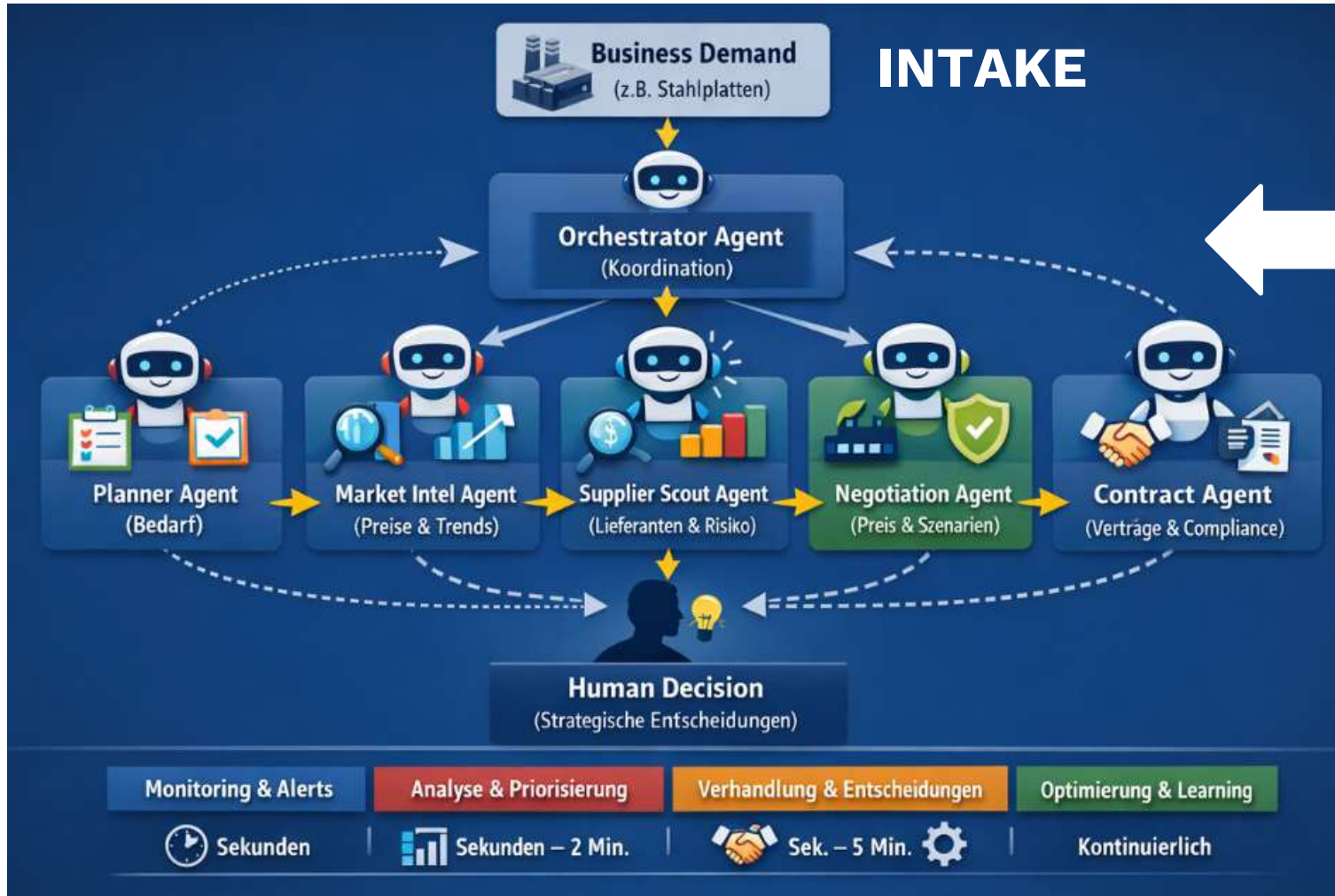
6 / 7
Seiten

AI-Agents für Sourcing sind besonders, weil sie **nicht nur Daten analysieren**, sondern **aktiv Verhandlungs- und Sourcing-entscheidungen vorbereiten**.

Man kann sie als eine Art "AI Procurement Intelligence Layer" verstehen, die über alle Einkaufsdaten gelegt wird

1. Arbeitswelt

Wie arbeiten AI-Agent Teams konkret zusammen?



7 / 7
Seiten

Next Level!

Orchestrator Agent

Mein Procure.ch Vortrag
am 9. Juli 2026 in Aarau

Plus...

Data Orchestration Services

5 Key Topics hier:

- ILP (Integrate, Load, Perform)
- Auto-Fill (z.B. Coupa Forms)
- Data Monitoring (End to End)
- File Creation (RFP, Contract)
- Predict- & Prescriptive Analytics

2. Globale Trends

Warum ist das diesmal anderes als bei früheren Globalen Trends?

Warum ist das mit KI diesmal anders als bei früheren Trends?

1 / 1
Seiten

1) Reife der Technologie

Frühere „KI-Wellen“ scheiterten oft an Rechenleistung, Datenverfügbarkeit oder fehlenden Algorithmen. Heute treffen massive Cloud-Power, riesige Datenmengen und ausgereifte Modelle (z. B. Large Language Models) zusammen – erstmals funktioniert KI zuverlässig auf breiter Basis.

2) Universelle Einsetzbarkeit

AI ist keine Nischentechnologie mehr. Sie ist eine General-Purpose-Technologie wie Elektrizität oder das Internet: Sie lässt sich auf fast jede Wissens-, Service- und Produktionsarbeit anwenden, von Coding über Kundenservice bis hin zu Compliance, Analyse und Automatisierung.

3) Produktivitätshebel in nie dagewesener Höhe

AI kann nicht nur Aufgaben unterstützen, sondern komplette Tätigkeiten autonom übernehmen, Entscheidungen vorbereiten und komplexe Prozesse „End-to-End“ beschleunigen. Die potenzielle Produktivitätssteigerung liegt höher als bei Mobile, Cloud oder RPA.

4) Niedrige Eintrittshürden

Mit generativer AI braucht es nicht zwingend Data-Science-Expertise. Mitarbeitende können über natürliche Sprache mit Systemen arbeiten. Das beschleunigt Adoption und ermöglicht einen breiten Rollout im Unternehmen.

5) Beschleunigte Innovationszyklen

AI-Modelle verbessern sich extrem schnell. Innovationssprünge, für die früher Jahre nötig waren, passieren heute in Monaten und Wochen. Unternehmen, die warten, verlieren Wettbewerbsvorteile.

6) Fundamentaler Einfluss auf Wertschöpfung

AI verändert nicht nur Tools, sondern ganze Geschäftsmodelle, Organisationsstrukturen und die Art, wie Firmen Wissen, Prozesse und Kundeninteraktionen managen. Die Disruption ist tiefgreifender als bei früheren Tech-Wellen.



3. Auswirkungen

Was hat das für Auswirkungen auf den Einkauf und seine Mitarbeiter?

1 / 1
Seiten



Die **Internet Wall** ist ein Bild dafür, dass wir heute vor einer riesigen, ständig wachsenden Wand aus digital verfügbaren Informationen stehen. Sie beschreibt:

- Die Gesamtheit aller online verfügbaren Daten: Websites, Social-Media-Posts, Videos, Dokumente, Logs, Datenbanken usw.
- Der freie oder teilweise freie Zugang zu diesem globalen Wissensspeicher.
- Die Geschwindigkeit, mit der diese Daten abrufbar, durchsuchbar und analysierbar sind.
- Man kann es sich vorstellen wie eine gigantische, grenzenlose Bibliothek, die nicht mehr nur gespeichertes Wissen enthält, sondern Echtzeit-Daten, historische Informationen, User-Input, Maschinen-Logs und KI-generierte Inhalte.

>90% der LLM's können darauf zugreifen Kombiniert mit 100% der eigenen Unternehmensdaten = **Unschlagbar**



Die Internet Wall und die **rasante Digitalisierung** verändern den Einkauf grundlegend. Klassische Systeme wie SAP Ariba oder Coupa sind zu starr. Moderne Datenplattformen wie Snowflake ermöglichen:

- Echtzeit-Datenintegration
- Prozesse heute bereits verfügbar
- KI-gestützte Analysen und Prognosen

Agile, modulare Lösungen, die innerhalb von Wochen statt Jahren umgesetzt werden können. Fazit:

Einkauf wird vom Prozessbetreiber zum daten- und entscheidungsgetriebenen Orchestrator. Schnelle Umsetzung + Datenintelligenz = schneller reagieren, Risiken reduzieren, Wettbewerbsvorteil sichern.

Grundlegende Veränderung in 2-3 Jahren Technology Quantensprung: Integrator/Usage needed = **Extrem «fast»**

Umsetzungskompetenz zählt: Schnell sparen, Mehrwerte schaffen, Geschäftsmodelle transformieren.

4. Digital Mindset

Warum ist hierfür ein Digital Mindset wichtig und was zeichnet diesen aus?

Was ist digitales Mindset?

1 / 3
Seiten



Offenheit für neue Ideen

Ein digitales Mindset bedeutet, offen für neue Ideen und Innovationen zu sein, die Wachstum und Verbesserung vorantreiben können.



Veränderungsbereitschaft

Veränderungen anzunehmen bedeutet, sich an neue Technologien und Prozesse anzupassen, um wettbewerbsfähig und effizient zu bleiben.



Kontinuierliches Lernen

Lernen ist entscheidend, um digitale Werkzeuge und Innovationen effektiv zu nutzen, Probleme zu lösen und Mehrwert zu schaffen.

4. Digital Mindset

Warum ist hierfür ein Digital Mindset wichtig und was zeichnet diesen aus?

Woran misst man digitales Mindset

2 / 3
Seiten



Technologieaffinität

Fähigkeit und Bereitschaft, neue digitale Technologien zu verstehen, auszuprobieren und sinnvoll im Arbeitsalltag einzusetzen



Agilität und
Veränderungsbereitschaft

Die Flexibilität, sich schnell an Veränderungen in der digitalen Landschaft anzupassen und neue Arbeitsweisen zu übernehmen



Datenorientierung

Die Fähigkeit, datenbasierte Entscheidungen zu treffen und Daten als strategische Ressource zu nutzen



Kollaboration und
Vernetzung

Einsatz digitaler Tools zur Zusammenarbeit, aktiver Austausch über digitale Plattformen und Aufbau digitaler Netzwerke



Kundenorientierung im
digitalen Kontext

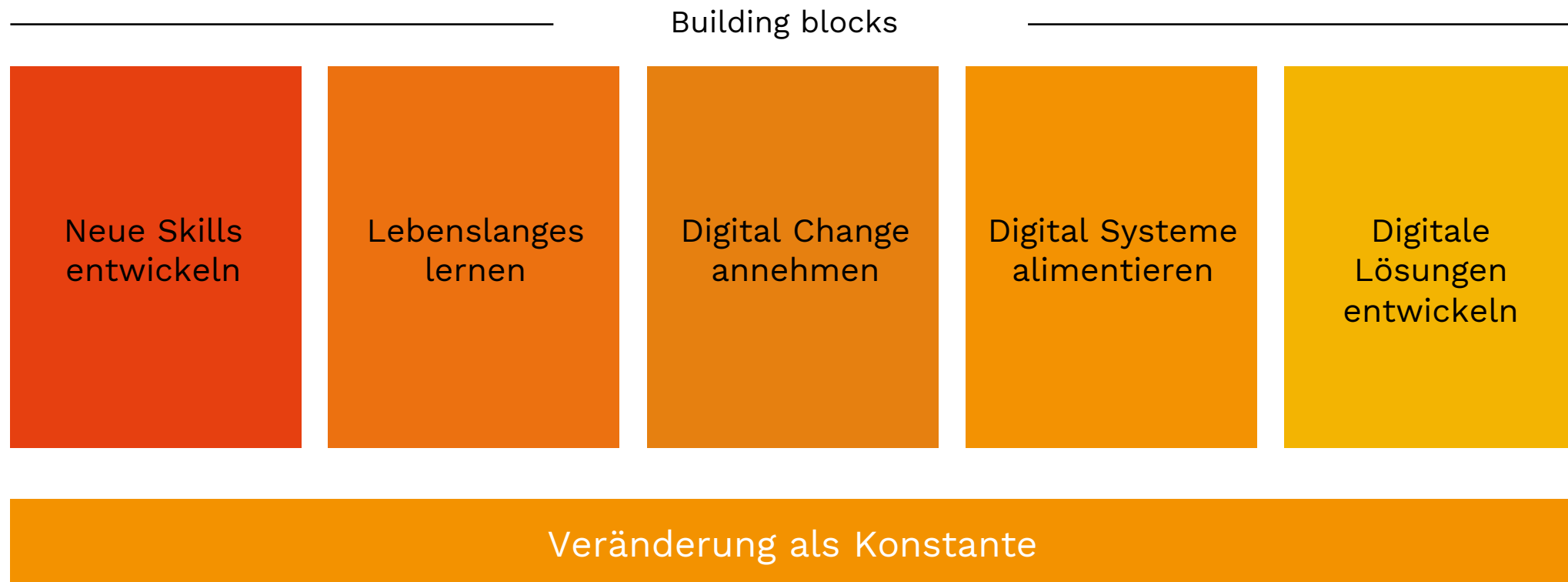
Verständnis für digitale Kundenerwartungen, Nutzung digitaler Kanäle zur Interaktion und Entwicklung digitaler Kundenerlebnisse

4. Digital Mindset

Warum ist hierfür ein Digital Mindset wichtig und was zeichnet diesen aus?

Organisation in Zeit von Daten, Algorithmen und AI führen

3 / 3
Seiten

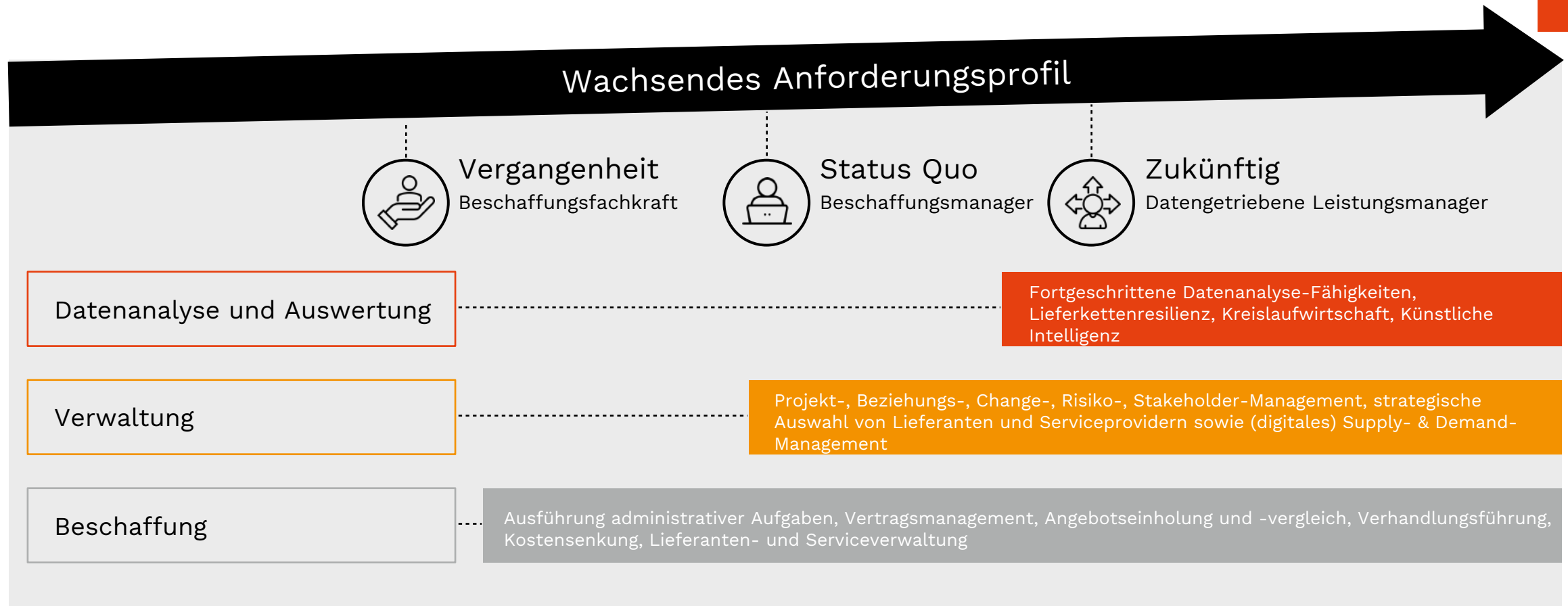


5. Anforderungsprofil

Wie verändert sich das Anforderungsprofil für den Einkauf der Zukunft?

Entwicklungsgeschichte

1 / 1
Seiten



6. Einkaufsprozesse

Auf welche Einkaufsprozesse hat das insbesondere Auswirkungen?

Prozessuale Einordnung

Simplifizierte Einkaufsprozessssicht

1 / 1
Seiten



7. AI Agents

Welche Aufgaben werden zukünftig von AI Agents übernommen?

Jobsicherheit

Und wer ist sicher?

Sicher ist niemand.

Aber manche Aufgaben bleiben menschlich - zumindest vorerst.

Dazu zählen...

- Arbeiten mit hoher **sozialer Interaktion** (Pflege, Beratung, Bildung)
- Tätigkeiten in unstrukturierten Umgebungen (Bau, Handwerk, Außendienst)
- Kreative und strategische Aufgaben, die Einfühlungsvermögen oder Urteilskraft erfordern
- Jobs mit **ethischer Verantwortung oder rechtlicher Bewertung** (Richter, Ärztin, Compliance)

Die Unterscheidung verläuft also ...

- nicht zwischen „kognitiv“ und „manuell“.
- Sondern zwischen „**routiniert**“ und „**adaptiv**“.
- Es kommt nicht auf die Berufsbezeichnung an, sondern auf den **Charakter der jeweiligen Tätigkeit**.



7. AI Agents

Welche Aufgaben werden zukünftig von AI Agents übernommen?

Anwendungsfälle für KI in der Beschaffung

Die Beschaffung steht unter starkem Druck, Kosten zu senken, Risiken zu reduzieren, Nachhaltigkeit zu stärken und strategischer zu agieren. Um mit dem schnellen Wandel Schritt zu halten, müssen Teams agiler und proaktiver werden. KI unterstützt dabei entlang des gesamten **Source-to-Pay-Prozesses**, u.a. durch:

1. **Ausgabenanalyse & -klassifizierung:** präzise Zuordnung, Kostensenkungspotenziale, bessere Strategien
2. **Globale Bezugsquellenfindung:** Trendanalysen und Prognosen
3. **Geführter Einkauf:** intelligente Empfehlungen, höhere Compliance, geringere Maverick Spend
4. **Sourcing & Lieferantenmanagement:** optimale Lieferantenauswahl, Leistungs- und ESG-Transparenz
5. **RFx-Erstellung:** automatisierte Ausschreibungsdokumente
6. **Risikomanagement:** frühzeitige Erkennung von Lieferkettenrisiken
7. **Compliance & Datenextraktion:** Vertrags-, Rechnungs- und Bestelldaten automatisiert prüfen
8. **Vertragsmanagement:** Entwurf, Verhandlung, Fristen- und Risikoüberwachung
9. **Kreditorenbuchhaltung:** RPA & OCR für schnellere, fehlerärmere Prozesse

8. Praxis heute

Wie sieht das bereits heute in der Praxis aus?

Aufbau einer intelligenteren Beschaffungsorganisation

1 / 4
Seiten

Size

Smaller, Smarter Teams

Die Beschaffung wird mit weniger, dafür digital hochqualifizierten Fachkräften besetzt sein, die mithilfe von Technologie und datenbasierten Erkenntnissen einen höheren Mehrwert schaffen.

Workforce Shift

From Tactical to Strategic

Technologische Disruptoren werden niedrigwertige Aufgaben automatisieren, sodass sich Beschaffungsteams auf besonders wertschöpfende Tätigkeiten wie Warengruppenstrategien und Lieferanteninnovationen konzentrieren können.

Operating Model

Decentralized & Agile

Die Beschaffung wird zu einer dezentralen Struktur wechseln, direkt in die Geschäftseinheiten integriert und durch bedarfsgerechte, spezialisierte Expertise unterstützt.

Work Mode

Business Value Driven

Vom reaktiven Einkauf zur proaktiven Wertschöpfung wandeln, AI-Agenten analysieren, simulieren und empfehlen, während Menschen strategisch entscheiden



8. Praxis heute

Wie sieht das bereits heute in der Praxis aus?

Neudefinition der Beschaffungsrollen

2 / 4
Seiten

Traditionelle Rolle		Zukunftsorientierte Rolle		Rollenentwicklungsbeschreibung
Buyer / Procurement Analyst	➤	Procurement Intelligence Analyst	➤	Übergang vom transaktionalen Einkauf hin zum Management intelligenter Systeme und datengetriebener Entscheidungen
Category Manager	➤	Category Innovator	➤	Entwickelt sich vom kostenorientierten Einkauf hin zur Gestaltung von Warengruppenstrategien, die Innovation fördern und Unternehmenswert schaffen.
Contract Manager	➤	Smart Contract Architect	➤	Wechselt von der manuellen Prüfung von Vertragsklauseln hin zur Gestaltung und Verwaltung intelligenter, anpassungsfähiger Verträge.
Supplier Relationship Manager	➤	Supplier Ecosystem Orchestrator	➤	Wechselt von der Leistungsüberwachung hin zur Förderung dynamischer, kollaborativer Lieferantennetzwerke.
Risk & Compliance Lead	➤	AI & Trust Leader	➤	Entwickelt sich von reaktiven Prüfungen hin zu proaktiver Steuerung KI-gesteuerter Risiko- und Compliance-Systeme.

next slides

Future-Focuses
Soft Skills



**Stakeholder Management
And Collaboration**

**Adaptability and Change
Management**

**Communication and
Storytelling**

8. Praxis heute

Wie sieht das bereits heute in der Praxis aus?

Der Category Manager bekommt KI-Agenten an seine Seite

3 / 4
Seiten

Process	Key Task	Automation Hypothesis
Strategic Category Management	5.2.1 Define Category Portfolio Management & Segmentation	90%
	5.2.2 Build Business Alignment	50%
	5.2.3 Perform Category Analysis	90%
	5.2.4 Define Buying Channel	50%
	5.2.5 Develop & Execute Category Strategy	75%
	5.2.6 Govern & Manage Category	90%
Supplier Relationship Management	5.3.1 Define Supplier Portfolio Management & Segmentation	90%
	5.3.2 Certify & Develop Supplier	90%
	5.3.3 On-board Supplier & Setup Supplier Master Data	100%
	5.3.4 Manage Supplier Performance & Risk	90%
Strategic Sourcing	5.4.1 Identify Supplier Opportunity & Business Requirements	75%
	5.4.2 Develop Sourcing Strategy	75%
	5.4.3 Execute Sourcing Strategy	50%
	5.4.4 Negotiate & Select Supplier	90%
	5.4.5 Author & Finalize Contract	90%

Target Agents / “AI Companion Stack”

Supplier Selection: Eine Marktanalyse durchführen, um pot. Lieferanten zu identifizieren/bewerten.

RFx Creation: Meeting-Transkriptionen nutzen, um erste Entwürfe von RFx-Veranstaltungen zu erstellen.

Contract Leakage: Vertragsdaten mit Rechnungen verknüpfen, um Einsparungen zu erkennen/rückford.

Negotiations: Verhandlungen geringer Komplexität im Auftrag des Kunden führen.

Stakeholder Management: Einfache Fragen von internen Stakeholdern beantworten.

Tail Spend: Beschaffungsprozesse mit geringem Auftragsvolumen durchführen (“low dollar events”)

8. Praxis heute

Wie sieht das bereits heute in der Praxis aus?

Category Manager “Team” von morgen (Human & KI-Agent) Category Innovator

4 / 4
Seiten



Human

KI

9. Kompetenzen

Die Kompetenzen sind die neue Währung der Zukunft!

Kompetenzen sind die neue Währung der Zukunft

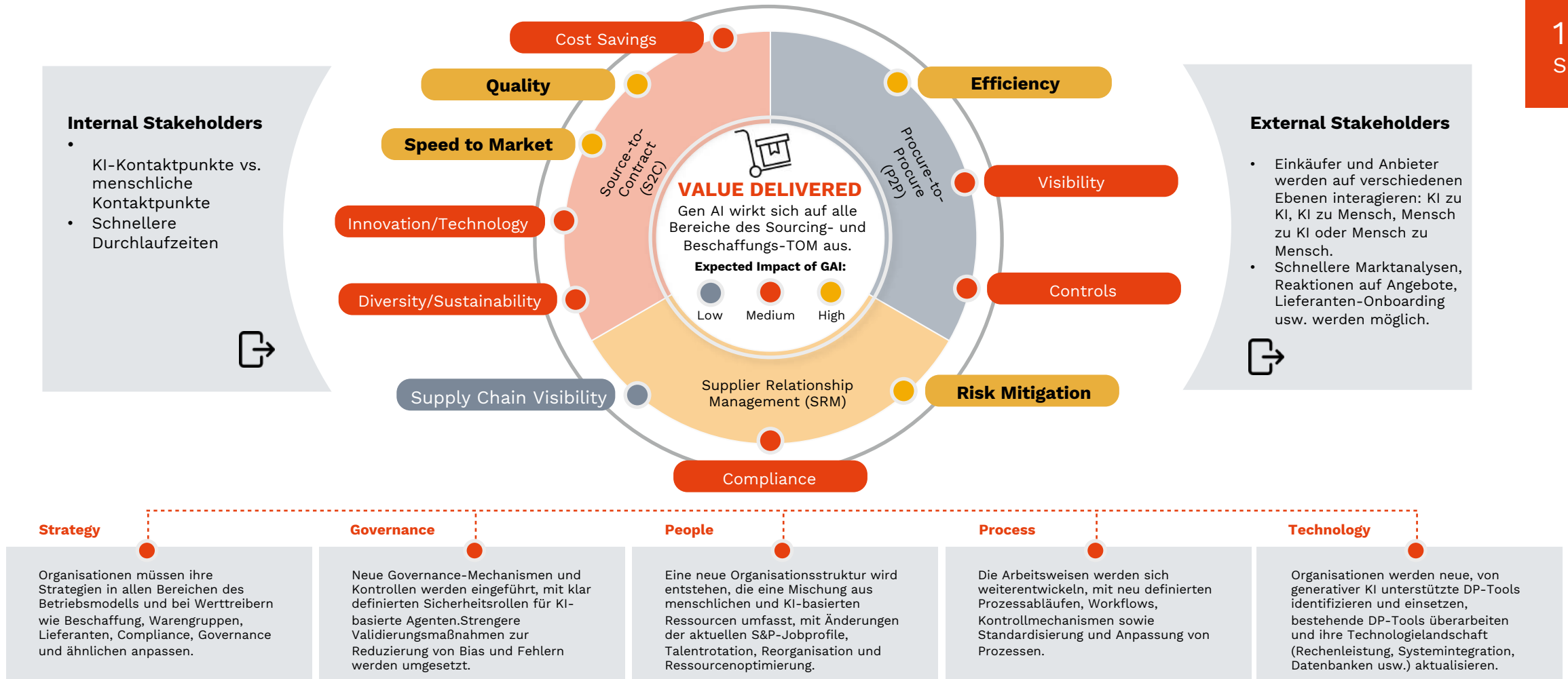
1 / 1
Seiten

Funktion	Aktuelle Rollen/Kompetenzen	Fertigkeiten der nächsten Generation
1 Strategie und Business Partnering	• Leiter der Beschaffungsabteilung • Engagement der Lieferanten • Verhandlung und Einflussnahme • Anwendung der Erkenntnisse auf historische Daten • Interessengruppen-Vertreter	• Digitale Tools zur eigenständigen Ermittlung und Minderung von Risiken • Treibt Innovationen innerhalb einer Kategorie voran • Fördert ein strategisches Lieferantennetzwerk • Baut wichtige Marktbeziehungen auf, um Risiken zu minimieren • Synchronisiert und gleicht die Anforderungen interner Stakeholder mit den Fähigkeiten des Angebotsmarktes ab
2 Beschaffung und Lieferantenmanagement	• Taktischer Einkauf • Bericht läuft • Manuelle Datenanalyse • Management von Interessengruppen • Kenntnisse der technischen Kategorie	• Aufbau eines strategischen Lieferantennetzes • Entwicklung flexibler Angebotsstrategien • Löst komplexe Probleme mithilfe wissenschaftlicher Methoden, Prozesse, Algorithmen und Systeme • Gewinnt Wissen und Erkenntnisse aus internen und externen Datenquellen • Funktionsübergreifendes Fachwissen • Fundierte Kenntnisse in der jeweiligen Kategorie
3 Bestellen, Liefern und Bezahlen	• Stark transaktional • Benutzer des Systems • Beantwortung von Rückfragen	• Digitale Technologie als Mitarbeiter und nicht als Werkzeug • Fundierte Kenntnisse digitaler Instrumente und Systeme • Unterstützung der Beschaffungsstrategie mithilfe von KI

10. Einkaufs-TOM der Zukunft

Wie sieht ein Einkaufs-TOM der Zukunft aus und wie wird es von KI beeinflusst?

1 / 1
Seiten



11. Veränderungsbegleitung als Erfolgsfaktor

Die Veränderungsbegleitung als Erfolgsfaktor, was macht diese aus?

Veränderungsbegleitung hin zu einer neuen Zusammenarbeit

1 / 2
Seiten

 Kultur der Zusammenarbeit im Einkauf	
1 Interne Zusammenarbeit	Ziel: Förderung der Zusammenarbeit zwischen dem Einkauf und anderen Abteilungen Ergebnis: Synergien schaffen und die Unternehmensziele besser unterstützen
2 Externe Partnerschaften	Ziel: Aufbau von Partnerschaften mit Lieferanten und externen Stakeholdern Ergebnis: Gemeinsam Innovationen entwickeln und die Effizienz steigern
3 Kommunikation	Ziel: Etablierung offener Kommunikationskanäle Ergebnis: Informationen effektiv teilen und gemeinsame Entscheidungsfindung
4 Teamorientierte Strukturen	Ziel: Implementierung von teambasierten Strukturen und Projekten Ergebnis: Zusammenarbeit fördern und Silodenken vermeiden

Fördert
>



11. Veränderungsbegleitung als Erfolgsfaktor

Einkaufsrollen auf die es in der Zukunft besonders ankommt (**Referentsicht**)

Aufsteigend



- 1) Risk & Relationship Manager
- 2) Tech/AI Excellence Manager
- 3) Demand & Cost Control Manager
- 4) Category Strategy Manager
- 5) Underwriting Manager («Last Mile») **New**

Absteigend



- 1) Sourcer
- 2) Operative Einkäufer
- 3) Backoffice Mitarbeiter

Zeitliche Einordnung:

1-5 Jahre

In dieser Zeit findet ein »grosses«
Umdenken & Transformation statt.

Es gehen immer mehr KI-Lösungen
in den Unternehmen und Einkaufs-
organisationen Live! CEO/GL push !
-> **Big Steps !!!**



Danke für die Aufmerksamkeit!

Do you need a

Procurement Coach?

Contact me ...

Offene Diskussion



Thank you!

Oliver Engelbrecht

oli.engelbrecht@web.de

+41 76 2849422

titan-solutions.ch

Zürich | Schindellegi



ABROADIFY

100% free for students!

CITY INSIGHTS FOR YOUR NEXT MOVE

01 Key info's by fingertip 02 Open jobs & income 03 Best discounts in each town

Download on the App Store GET IT ON Google Play

abroadify.me

ANHANG A

Security Standards (Beispiel: Snowflake / Stand: Februar 2026)

1 Network Controls

- [All communication secured](#) using TLS 1.2 for all client communications, and controlled by [Network Policies](#) (IP Allowlisting)
- CSP Private Networking Integration
 - [GCP Private Service Connect](#)
 - [AWS Privatelink](#)
 - [AWS VPC ID S3 policies](#)
 - [Azure Private Link](#)
 - [Azure subnet rules for Blob access](#)

2 Identity & Access

- [SCIM user management](#)
- [Native Snowflake credentials](#)
 - Password policies
 - Multi-Factor Authentication
 - Key Pair Authentication
- [Federated Identity](#)
 - SAML 2.0-based SSO
 - OAuth 2.0 delegated authorization
- Session control through policies

3 Data Governance

- [Built-in Features & partner integrations](#)
- [RBAC & DAC, Views & UDFs](#)
- Column-Level Security
 - [Dynamic data masking](#)
 - [External tokenization](#)
- [Row access policy](#)
- [Conditional policy](#)
- [Tagging](#)
- [Tag-based policy](#)
- [Classification](#)
- [Anonymization](#)
- [Object dependencies](#)
- [Access history](#)

4 Encryption

- [Customer data always encrypted in flight](#)
- Data-at-rest always encrypted using a hierarchical key model
 - [Rooted in the CSP's HSM](#)
 - [Automated key rotation & re-keying](#)
 - [BYOK with "Tri-Secret Secure"](#)

5 Data Protection

- Account, region, cloud, and data-level recovery & failover
 - [Fail-Safe](#)
 - [Time Travel](#)
 - [Cross-cloud & region replication & failover](#)
 - [AWS, Azure, GCP redundancy](#)

6 Auditing

- [Comprehensive audit trail for all activities by all users from login](#)
 - Stored for 365 days in customer tamper proof area of account
- [Access History for every object](#)
- [Pull or push models for export](#)

7 Compliance & Legal



SOC 2 Type II
12 Month Coverage
Period



ISO/IEC 27001
ISO/IEC 27017
ISO/IEC 27018



C5



PCI
Security
Standards Council



CYBER
ESSENTIALS
PLUS



FedRAMP



irap



TISAX



HM Government
G-Cloud
Supplier



AGID | Agenzia per
l'Italia Digitale



NHS
nhs.uk

- [Full compliance report list](#)
- [Snowflake security policy](#) (website)
- [Snowflake's own Security Data Lake](#)
- <https://www.snowflake.com/legal/> for DPA (GDPR), acceptable use, support, and more – [about GDPR](#)

ANHANG B

Compliance Standards (Beispiel: Snowflake / Stand: Februar 2026)

European Banking Authority (EBA) Outsourcing Guidelines



Snowflake's **Financial Services Addendum (FSA)**:

- Provides additional terms and conditions designed to support the EBA Outsourcing Guidelines.
- Applies to regulated customers subject to either the EBA Guidelines, the EIOPA Guidelines, or the ESMA Guidelines.



Cloud Computing Compliance Criteria Catalogue (C5)

- Introduced by the German Federal Office for Information Security (BSI).
- Based on international IT security standards - ISO/IEC 27001, the Cloud Security Alliance Cloud Controls Matrix 3.0.1.
- Introduced new requirements in 2020 on *Product Safety and Security and Dealing with Investigation Requests from Government Agencies*.
- Forms the baseline/ foundation of draft upcoming European Cybersecurity Certification Scheme for Cloud Services (EUCS) certification.



Certifications

Some of our EU-related certifications include:

- SOC 1 Type II
- SOC 2 Type II
- PCI DSS
- ISO 27001 & ISO 27017 / 27018
- Agi-D, G-Cloud, Cyber Essentials Plus (CE+)
- GDPR Model Clauses and DPA
- EU-U.S. Data Privacy Framework,
- UK Extension to the EU-U.S. Data Privacy Framework,
- Swiss-U.S. Data Privacy Framework

Assurance ist inkludiert