

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

4 wichtige Potenziale durch Digitalisierung & KI im Einkauf 2025

Digitalisierung und KI sind in aller Munde. Immer mehr Einkaufsorganisationen wollen die Chancen von Digitalisierung und KI nutzen, um die wachsenden Herausforderungen bezüglich Resilienz, Nachhaltigkeit und Innovation im Einkauf meistern zu können. Für 2025 haben wir 4 wichtige Potenziale identifiziert, denen sich der Einkauf stellen sollte.

1. Master-Data-Management – Grundlage für strategisches Handeln

Die Grundlage für den strategischen Einkauf schaffen Sie dadurch, dass Sie Ihre Stamm- und Bewegungsdaten zu Bedarfen und Lieferanten derart verbessern, dass sie ausschreibungs- und analysefähig sind. KI-Werkzeuge helfen hier bei der Datenextraktion aus Datenquellen wie beispielsweise Lieferantenkatalogen oder Rechnungen.

Über eine Datenanreicherung sowie eine genaue Klassifizierung von Artikeln und Lieferanten werden multidimensionale Analysen mithilfe moderner BI-Technologien (BI = Business Intelligence) möglich.

Die Ad-hoc-Analysefähigkeit (= eine schnelle Form der Datenanalyse) schafft wertvolle Transparenz im Einkauf, denn sie gestattet Ihnen den gezielten Einsatz der richtigen Instrumente aus dem Werkzeugkoffer Ihres strategischen Einkaufs. Fundierte und korrekte Daten sind zugleich das Fundament für eine durchgängige Digitalisierung des Einkaufs sowie für den gezielten Einsatz von KI im Einkauf.

2. Szenarien-Simulation für optimale Warengruppen- und Lieferantenstrategien

Mittels sauberer Stammdaten können Sie, BI- und KI-unterstützt, wertschöpfende, resiliente und kostenoptimale Beschaffungsstrategien entwickeln, deren Umsetzungsgrad sich faktenbasiert messen lässt. Mappen Sie Ihre Warengruppenstrategien in moderner BI-Software (achten Sie auf Dateneingabefunktionen) auf Ihre Lieferantenstrategien.

Mit den richtigen Lieferanten können Sie anspruchsvolle Beschaffungsstrategien umsetzen. Handlungsfähigkeit gewinnen Sie dann, indem Sie Szenarien, also unterschiedliche Entwicklungen auf der Angebots- und der Nachfrageseite wie Rohstoff- und Marktpreisveränderungen, Währungs- und Logistikverschiebungen, simulieren und deren Auswirkungen auf Ihre Einkaufsstrategien bewerten.

Da Volatilitäten in Zukunft unbestritten auch für Sie im Einkauf weiter zunehmen werden, ist es wichtig, dass Sie auf diese Entwicklungen vorbereitet sind.

3. Kommunikation und Automatisierung

Schaffen Sie Kapazität für Strategiearbeit, indem Sie wiederkehrende operative Aufgaben automatisieren. Identifizieren Sie Ihre Kapazitätsfresser, optimieren Sie die Prozesse und identifizieren Sie geeignete Automatisierungswerkzeuge wie KI-Lösungen im P2P-Prozess oder für die Verarbeitung von ABs. Qualifizieren Sie KI-gestützt BANFen (BANF = Bestellanforderung) bis zur Bestellfähigkeit, indem Sie Bots einsetzen, die im Dialog mit Bedarfsträgern eine bestellfähige Spezifikation der Bedarfe sichern.

Erweitern Sie Ihre Beschaffungsmärkte mithilfe einer KI-gestützten Lieferantensuche. Reduzieren Sie die Anfrageflut für Sonderteile und zur preislichen Bauteilbewertung über Non-Linear-Pricing-Modells.

4. Single Source of Truth (= interner Zugriff auf die gleiche Datenquelle)

Führen Sie in Ihrer Einkaufs-BI alle Informationen zu Bedarfen und Lieferanten zusammen, ganz gleich, wo sie gespeichert werden. APIs gestatten eine effiziente Datensyndikation (= Weitergabe und Teilen von Daten). Sie sparen mit dieser Maßnahme viel Zeit bei der Datensuche und gewährleisten so eine optimale Vorbereitung aller Lieferantentermine. Integrieren Sie auch eine KI-unterstützte Lieferantenbewertung (Mustererkennung) für Lieferantenevaluierung und -entwicklung sowie das Risikomanagement.

Durch den 360-Grad-Blick auf Ihre Lieferanten können Sie optimale Einkaufsentscheidungen im Spannungsfeld von Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit treffen sowie Wettbewerbsvorteile generieren.

Thomas Mademann ist Geschäftsführer der GMVK Procurement GmbH aus Essen. Die Passion des Diplom-Militärwissenschaftlers ist es, den Einkauf bei seiner Transformation vom Bestellbüro zum Manager der externen Wertschöpfung persönlich und mit seinem interdisziplinären Team zu unterstützen.

