

PROCURE SWISS MAGAZIN

Association professionnelle pour les achats et le supply management / Fachverband für Einkauf und Supply Management

Juin/Juillet
Juni/Juli
2024



**vernetzt, digital,
stabil**

Mit KI den Einkauf neu erfinden: Eine Symphonie aus Optimierung und Innovation

Die Anwendung von künstlicher Intelligenz (KI) im Einkauf hat sich als entscheidender Faktor für die Effizienz, Effektivität und Innovationskraft moderner Unternehmen erwiesen. KI ist nicht nur ein Werkzeug, sondern ein Paradigmenwechsel in der Beschaffung.

Durch die Automatisierung von Routineaufgaben und die Integration fortschrittlicher Analysetools bietet KI im Einkauf zahlreiche Vorteile, die zu erheblichen Kosteneinsparungen, besseren Entscheidungen und einer gestiegenen strategischen Bedeutung des Einkaufs beitragen können.

Anwendungsfälle der KI im Einkauf

Es gibt vielfältige Einsatzmöglichkeiten für KI in allen relevanten Einkaufs-Prozessen von Procure2Pay über Source-to-Contract bis hin zu Warengruppen- und Lieferantenmanagement sowie Projekteinkauf. Zu den bedeutendsten Anwendungen und Vorteilen gehören:

- Risikomanagement / Identifizierung von Risiken
- Die Einführung der nachhaltigen Beschaffung
- Überwachung der Einhaltung von Umweltvorschriften

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die KI im Beschaffungswesen die betriebliche Effizienz steigert, Kostensenkungen erleichtert und eine zentrale Rolle bei der Förderung innovativerer, effizienterer und nachhaltigerer Beschaffungsstrategien und -praktiken spielt.

Herausforderungen und Lösungsansätze der KI im Beschaffungswesen

Trotz der zahlreichen Vorteile gibt es auch Herausforderungen, die bei der Implementierung von KI im Einkauf berücksichtigt werden müssen. Viele KI-Projekte im Einkauf kommen oftmals nicht über das Pilotstadium hinaus. Wesentliche Herausforderungen und Hürden, die einer erfolgreichen Implementierung und Skalierung von KI-Lösungen entgegenstehen, sind vor allem:

- Fehlende IT-Leadership, insb. geringes IT-/Technologie-Know-how im Einkauf
- Probleme mit der Datenqualität, v. a. qualitativ minderwertige Daten mit Verzerrungen, Inkonsistenzen und Ungenauigkeiten
- Versteckte Verzerrungen durch menschliche Voreingenommenheiten in historischen Daten
- Fehlende Fähigkeiten wie Datenwissenschaft, Analytik, Technik und Fachwissen
- Vertrauensdefizit bei den Nutzern, z. B. mangelndes Verständnis von KI-Empfehlungen



Carsten Vollrath

Carsten Vollrath ist Managing Partner der SWISS IPG PARTNERS GROUP. Er besitzt über 30 Jahre Industrie- und Beratungserfahrung. Seine Beratungsschwerpunkte umfassen Programme zur strategischen Transformation von Einkaufsorganisationen in enger Kombination mit begleiteten operationellen Programmen zur Kostenreduzierung, Effizienzsteigerung und Qualitätsverbesserung. Die Entwicklung und die Umsetzung von innovativen Ansätzen und Methoden bilden einen zentralen Schwerpunkt seiner Beratungstätigkeit.

- Automatisierung von manuellen Aufgaben und Rationalisierung der Geschäftsabläufe
- Ausgaben-Analytik/automatisierte Ausgabenanalyse
- Bessere Entscheidungsfindung durch prädiktive Analysen und erweiterte Dateninterpretation
- Echtzeit-Integration in bestehende ERP- und Buchhaltungssysteme
- Intelligente Nachfrageprognose
- Rechnungsdatenextraktion: Datenextraktion aus Rechnungen
- Vertragsdatenextraktion und -management / Vertragsmanagement
- Chatbots
- Geführter Einkauf (Guided Buying)
- Automatisierte Compliance-Überwachung
- Verbesserung der Lieferantenbeziehungen durch datengesteuerte Interaktionen
- Lieferantenauswahl, -bewertung

- Fehlendes Top Management Commitment durch das Fehlen einer soliden «Business & Benefit»-Schätzung, v. a. bei komplexen und anspruchsvollen Anwendungsfällen bzw. use cases
- Lange Entwicklungszyklen für Definition von Anwendungsfällen, der Beschaffung von Qualitätsdaten, des Testens von Modellen und der Verfeinerung von Algorithmen
- Komplexität der Lieferkette: Zulieferer und Vorlieferanten müssen auf die gemeinsame Nutzung von Daten und gemeinsamen Plattformen eingestellt und das Silo-Denken muss überwunden werden
- Datenschutz und Sicherheit, z. B. bei der Verarbeitung sensibler Finanzdaten
- Integration in bestehende Systeme, v. a. die nahtlose Integration von KI-Lösungen in bestehende ERP- und Buchhaltungssysteme

Die Realisierung des Nutzens erfordert Voraussicht, Planung und konzertierte Anstrengungen, um die Erwartungen mit den pragmatischen Realitäten in Einklang zu bringen. Erfolgreiche Umsetzung von KI im Einkauf basiert auf vier Erfolgsfaktoren:

1. Definition der Rolle(n) des Einkaufs im Zeitalter der KI: Es ist wichtig, die zukünftige Rolle des Einkaufs in Unternehmen zu bestimmen. Wird sie eine «effiziente Maschine» sein oder wird sie sich zu einem «Wertgenerator» entwickeln?
2. Ganzheitliche Umsetzung und Management des Wandels: Die Einkaufsleitung muss einen Masterplan für die Transformation entwickeln, den Veränderungsprozess sorgfältig steuern und die notwendigen Fähigkeiten systematisch aufbauen.
3. Umgestaltung und Höherqualifizierung Ihrer Belegschaft: Die Befähigung der Mitarbeiter und eine richtige Mischung aus der Umschulung vorhandener Mitarbeiter und der Einstellung neuer Talente muss proaktiv geplant werden.
4. Sorgfältige Planung der Einführung von KI-Technologien und Auswahl der richtigen KI-Lösungen: Es geht nicht nur

darum, ein beliebiges KI-Tool auszuwählen, sondern dasjenige zu finden, das zu den spezifischen geschäftlichen Herausforderungen passt und perfekt auf die Unternehmensziele abgestimmt ist. Diese strategische Ausrichtung des Einkaufs ist von entscheidender Bedeutung.

Die Zukunft der KI im Einkauf

Die Rolle der KI im Einkauf steht an der Schwelle zu einem fundamentalen Wandel. Sie verspricht, neue Fähigkeiten in den Bereichen prädiktive Analysen, Risikomanagement und Lieferantenbeziehungsmanagement freizusetzen und den strategischen Wert der Beschaffungsfunktionen erheblich zu steigern.

Damit wird KI von entscheidender Bedeutung sein, um den Stellenwert des Einkaufs in Bezug auf Kosteneinsparungen, Effizienz, Zusammenarbeit, Innovation, Nachhaltigkeit und finanziellen Erfolg zu verstärken. Um das volle Potenzial der KI auszuschöpfen, benötigt der Einkauf jedoch einen stufenweisen Masterplan, der sich auf wirkungsvolle Anwendungsfälle, die Vorbereitung der Datenstruktur, die Benutzerakzeptanz und die Integration in die Kernarbeitsabläufe konzentriert. •

TWIN-PRO

ZUKUNFTS-CHECK FÜR IHREN EINKAUF

Der TWIN-PRO Zukunfts-Check beantwortet die Frage, durch welche Eigenschaften sich Hochleistungs-Einkaufsorganisationen heute und zukünftig auszeichnen (müssen) und wie zukunftsfähig Ihr aktueller Einkauf diesbezüglich ist.

Der TWIN-PRO Zukunfts-Check ist Teil des TWIN-PRO-Accelerator-Programms als mehrstufiges, exklusives Intensivprogramm, das Ihnen den nötigen «Treibstoff» für Ihre digitalen und nachhaltigen Einkaufsziele liefert.

Über den folgenden Link können Sie am Zukunfts-Check teilnehmen.



Bild: Adobe Stock