

PROCURE SWISS MAGAZIN

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

Avril/Mai
April/Mai
2026



Digitalisierung und KI

INHALTSVERZEICHNIS

- 6** Spitalerwerb im Wandel
- 8** Warum Technologien alleine nicht reichen
- 10** Les plateformes collaboratives boostent la performance
- 12** Künstliche Intelligenz (KI) in der Arbeitswelt
- 14** Warum KI im Procurement scheitert
- 16** Apprendre pour rester connecté
- 17** «Abfälle» als lukrative Rohstoffe
- 20** KI im Einkauf: Wer operativ bleibt, wird ersetzt
- 23** Öffentliche Beschaffung: Kompetenz statt Beziehungspflege
- 24** Was tun bei zu wenig Angeboten?
- 26** Leidenschaftliches Engagement, globale Geschäfte, lokale Expertise
- 29** Disruptive Märkte verlangen nach Resilienz
- 30** Nahostkonflikt prägt Wirtschaftsausblick
- 32** Zahlen für Profis
- 34** PMI: Prognosen im Kriegsnebel
- 36** Die Zukunft des Einkaufs ist digital
- 38** Beyond the hype: Status Quo von KI im Einkauf
- 40** Lieferantenrisiken frühzeitig erkennen und reduzieren
- 42** Digitalisierung und agentische KI im Einkauf
- 44** Procurement Artificial Intelligence Expert
- 46** Votre vitrine / Ihr Schaufenster
- 49** Events April–Juli 2026

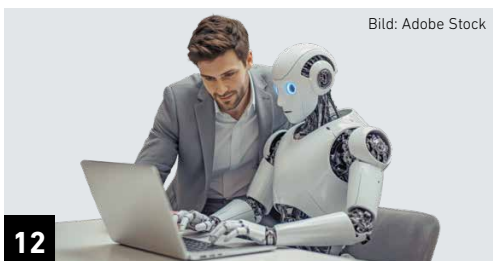


Bild: Adobe Stock

12

Künstliche Intelligenz (KI) in der Arbeitswelt

Künstliche Intelligenz (KI) verändert die Arbeitswelt grundlegend - und der Einkauf steht dabei mit im Zentrum dieser Transformation. Was sich aktuell vollzieht, ist mehr als eine weitere Digitalisierungswelle. Erstmals treffen technologische Reife, universelle Einsetzbarkeit und niedrige Eintrittshürden zusammen.

Leidenschaftliches Engagement, globale Geschäfte, lokale Expertise

Leidenschaftliches Engagement, globale Geschäfte, lokale Expertise Die Fachgruppe Aussenhandel von procure.ch vernetzt Fachleute mit Interesse an Import und Export – mit praxisnahen Events, aktuellen Fachvorträgen und einem starken Netzwerk.



26

Bild: Adobe Stock

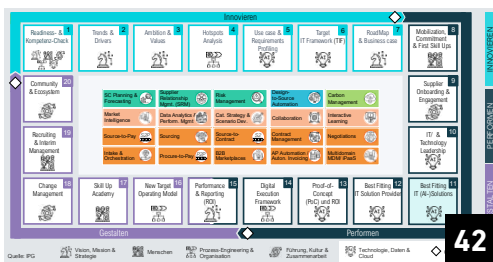


Bild: z.Vg.

42

Digitalisierung und agentische KI im Einkauf

Der Einkauf steht heute im Spannungsfeld aus Volatilität, ESG-Druck, Kostenschwankungen, Lieferengpässen und Fachkräftemangel. Gleichzeitig steigen die Erwartungen: Procurement soll nicht nur Kosten senken, sondern Resilienz stärken, Nachhaltigkeit messbar machen, Geschwindigkeit erhöhen und Innovation ermöglichen.

Digitalisierung und agentische KI im Einkauf



Carsten Vollrath

Gründer & Managing Partner,
IPG PARTNERS GROUP

Experte für Transformation
mit messbarem Erfolg.

Carsten Vollrath kombiniert über 30 Jahre Industrie- und Beratungserfahrung mit einer klaren Vision für den Wandel. 2013 gründete er die IPG PARTNERS GROUP, nachdem er als Managing Partner eine weltweit führende Strategie- und Technologieberatung mitprägte. Sein Fokus liegt auf der digitalen und nachhaltigen Transformation. Der entscheidende Mehrwert für seine Kunden ist die systematische Synergie: Carsten Vollrath verbindet zukunftsweisende Innovationen direkt mit operativen Massnahmen zur Kostenreduzierung, Effizienzsteigerung und Qualitätsverbesserung.

Erreichbar unter:
c.vollrath@swiss-ipg.com



1. Warum jetzt? Der Einkauf wird zum strategischen Betriebssystem

Der Einkauf steht heute im Spannungsfeld aus Volatilität, ESG-Druck, Kostenschwankungen, Lieferengpässen und Fachkräftemangel. Gleichzeitig steigen die Erwartungen: Procurement soll nicht nur Kosten senken, sondern Resilienz stärken, Nachhaltigkeit messbar machen, Geschwindigkeit erhöhen und Innovation ermöglichen. Genau hier entfalten Digitalisierung und KI ihre transformative Wirkung: Sie verschieben den Einkauf von einer Abwicklungslogik hin zu einem strategischen Betriebssystem der Wertschöpfung.

Das Paradox: KI ist überall Thema – doch viele Organisationen bleiben in Piloten stecken. Der Engpass liegt selten in der Technologie selbst, sondern in Verankerung, Datenbasis und Arbeitsweise. Die Kernfrage lautet daher: Wie wird aus KI-Potenzial echte, skalierte Wirkung im Einkaufsalltag?

2. Von Digitalisierung 1.0 zu agentischer KI: Von «Daten sehen» zu «Ergebnisse liefern»

Die erste Digitalisierungswelle im Einkauf brachte vor allem Automatisierung: P2P-Workflows, Rechnungsautomatisierung, RFX-Tools und standardisierte Freigaben. Das schuf Effizienz und Compliance, veränderte aber Entscheidungen oft nur begrenzt.

Agentische KI markiert den Wendepunkt. Statt nur Analysen oder Textantworten zu liefern, agieren KI-Agenten wie «digitale Kolleg:innen»: Sie sammeln Informationen, prüfen Plausibilität, führen mehrstufige Aufgaben aus, stossen Workflows an und liefern Ergebnisse in den Arbeitsfluss zurück. Der Effekt ist nicht nur schnelleres Arbeiten, sondern Orchestrierung von Ergebnissen entlang eines End-to-End-Prozesses. Daraus entsteht eine hybride Arbeitsweise: Menschen konzentrieren sich stärker auf Beziehungen, Urteilsfähigkeit und Ausnahmen – Agenten liefern Skalierung, Geschwindigkeit und Synthese.

3. Wo entsteht Wert? Fünf Wirkungsdomänen entlang Source-to-Pay

Agentische KI schafft Wirkung dort, wo Daten, Entscheidungen und Umsetzung zusammenkommen – entlang des gesamten Beschaffungszyklus:

1. Strategie und Warengruppensteuerung: Potenziale erkennen, Szenarien rechnen, Prioritäten schärfen.
2. Sourcing: Ausschreibungen vorbereiten, Kommunikation strukturieren, Angebote schneller auswerten.
3. Verhandlung (inklusive Long Tail): Verhandlungsbriefings, Trade-offs, Gegenangebote und Simulationen; besonders im Long Tail sinkt der Aufwand, während Einsparungen möglich bleiben.
4. Einkauf in der Fläche: Guided Buying, Regelkonformität und bessere Steuerung von Supplier Performance.
5. Wertabsicherung: Rechnungs-/Bestellabgleich gegen Vertragskonditionen, Leakage-Reduktion, konsequentere Durchsetzung.

Kernbotschaft: KI wirkt nicht nur in einzelnen Automatisierungsiseln, sondern macht den Einkauf entscheidungs- und umsetzungsstärker über den gesamten Lifecycle.

4. Das Fundament: Datenrückgrat und Betriebsmodell statt Tool-Sammlung

So überzeugend Use Cases klingen: Ohne saubere, vernetzte Daten bleibt KI Stückwerk. Der grösste Bremsklotz sind meist Stammdaten, fehlende Integrationen und unklare Datenverantwortung. Wer skalieren will, braucht ein Datenrückgrat (Single Source of Truth) für zentrale Objekte wie Lieferanten-IDs, Vertragsobjekte, Artikel/Material, Preise und Konditionen – plus klare Governance.

Ebenso entscheidend ist das Betriebsmodell: Nutzen entsteht nicht, weil ein Tool installiert ist, sondern weil Daten, Entscheidungen und Umsetzung in einer konsistenten Arbeitsweise zusammenlaufen. Das «Rewiring» lässt sich in sieben Erfolgsbausteinen verdichten:

1. Daten als Asset (statt Silos)
2. Agenten als Infrastruktur (statt Einzel-Chatbots)
3. Zusammenarbeit Mensch-Agent (neue Rollen, Skills, Ausnahme-Management)
4. End-to-End-Integration (über Source-to-Pay hinweg): Erfolg misst sich dadurch breiter als «Savings»: als Beschaffungswertbeitrag im Verhältnis zu Gesamtaufwand (People, Tech, Data, Change).

5. Ganzheitliche Transformation des Betriebsmodells (Operating Model): Die grundlegende Neuausrichtung des Einkaufs von strategischer Verzahnung (Innovation und Effizienz) und prozessualer Exzellenz (End-to-End) über datengetriebene Architektur bis hin zu kulturellem Wandel und agiler Governance.

5. Umsetzung, die skaliert: IPG TWIN-PRO als Bauplan mit drei Gates

Der häufigste Fehler lautet: «KI einführen und dann wird alles besser.» Der IPG-Transformationsansatz (TWIN-PRO) setzt bewusst anders an: Menschen bestimmen den Erfolg. Transformation gelingt, wenn fünf Dimensionen gleichzeitig adressiert werden: Vision/Strategie, Menschen, Führung/Kultur, Prozesse/Organisation sowie Technologie/Daten/Cloud (siehe Abbildung 1).

Damit daraus ein umsetzbarer Plan wird, strukturiert TWIN-PRO die Transformation in Module (von Readiness und Use Cases über Tool-/Provider-Auswahl und PoC bis zu Governance, Upskilling und Performance Reporting) – und sichert Skalierung über drei pragmatische Gates:

- Gate 1: Klarheit und Startbereitschaft: Use Cases klar, Ambition definiert, Business Case plausibel.
- Gate 2: Lösungsnachweis und Commitment: Tool/Provider passen, PoC belegt Nutzen, Commitment steht.

- Gate 3: Skalierung und Verankerung: Standards, Governance/TOM, Academy/Change und Performance Reporting laufen.

Das entspricht einer disziplinierten «Transformationslogik»: in Sprints Nutzen zeigen, dann stabilisieren – und erst dann die nächste Skalierungswelle starten.

Fazit

Digitalisierung und agentische KI machen den Einkauf zum Value-Orchestrator. Wer früh bei Datenrückgrat, Betriebsmodell und Transformation ansetzt, kann in Monaten statt Jahren Wirkung erzielen. Der entscheidende Perspektivwechsel lautet: KI im Einkauf ist kein Feature – sie ist Fundament. •

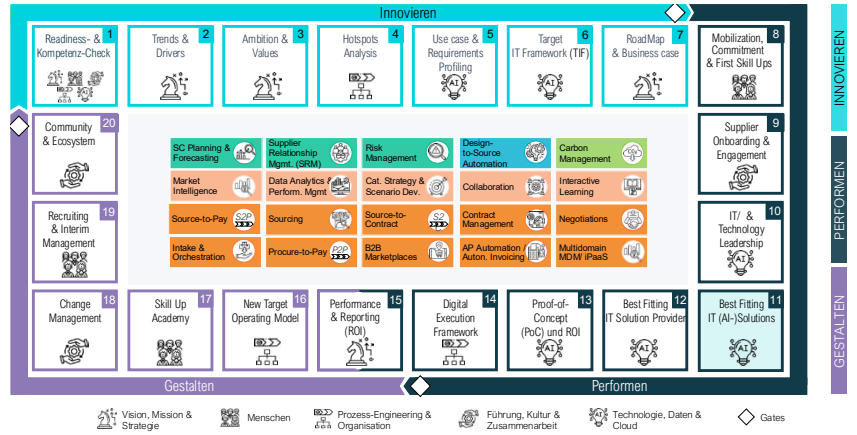


Abbildung 1:
TWIN-PRO-Bauplan für den digitalen Einkauf
Grafik: IPG

PROCURE.CH LEHRGÄNGE ZU DIGITALISIERUNG UND NACHHALTIGKEIT

Lehrgang «Certified Digital Procurement Manager (Einkauf 4.0)» mit procure.ch-Zertifikat

Industrie 4.0 verändert durch den neuartigen Digitalisierungsschub die betrieblichen Arbeitswelten. Entlang der Wertschöpfungskette werden sich alle Funktionsbereiche neu aufstellen müssen. Der Einkauf ist gefordert, einen Beitrag zur digitalen Transformation des Unternehmens zu leisten und in Richtung Einkauf 4.0 zu gehen.

Hier geht es zur Anmeldung:
www.procure.ch/bildung/lehrgaenge-einkauf/einkauf-4-0



Lehrgang «Certified Sustainable Procurement Manager» mit procure.ch-Zertifikat

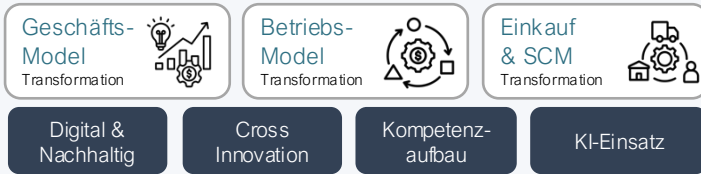
Dieser CSPM-Lehrgang bietet einen ganzheitlichen und praxisorientierten Ansatz über die Handlungsfelder und Möglichkeiten, wie der Einkauf das Thema Nachhaltigkeit systematisch in seine Strategien und Praktiken integriert. Der fünf-tägige Lehrgang vermittelt praxisnahes Wissen und Fähigkeiten für eine professionelle Analyse und (Weiter-) Entwicklung des Einkaufs – hin zu einer nachhaltigen Einkaufsorganisation.

Hier geht es zur Anmeldung:
www.procure.ch/bildung/lehrgaenge-einkauf/certified-sustainable-procurement-manager



Wir helfen Unternehmen dabei, innovativ und veränderungsfähig zu sein. Selber. Schneller. Intelligenter.

KERNKOMPETENZEN



ERFOLGSBILANZ

Co-Entwicklung > 100 Geschäftsmodelle	Leistungssteigerung > 150 Betriebsmodelle	Umsetzung > 250 Skill-UP Programme	In über > 20 Ländern
---	---	--	--------------------------------------

RETURN ON IPG

30-50% kürzere Markteinführungszeit	> 40% kürzere Projektdauer
> 50% geringere Beratungskosten	> 90% Kundenzufriedenheitswert

KI-PLATTFORM



IPG wurde vom Deutschen Innovationsinstitut für Nachhaltigkeit und Digitalisierung (diind, Hamburg) als „**BUSINESS INNOVATOR 2025**“ ausgezeichnet.

Unser Angebot für die Begleitung von Innovation und Transformation in Einkauf und Supply Chain Management

