



NEXT LEVEL PROCUREMENT: DIGITALE TRANSFORMATION UND KI-POTENZIALE ERFOLGREICH MEISTERN

IHRE ROADMAP FÜR ZUKUNFTSFÄHIGKEIT UND EFFIZIENZ

Die Digitalisierung sowie der gezielte Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) sind im Einkauf mächtige Instrumente, um Prozesse schlanker, effizienter und sicherer zu machen, aber auch, um mit neuen Methoden höhere Wertbeiträge für das Unternehmen zu liefern. Viele digitale Instrumente entfalten ihre volle Wirkung aber erst, wenn die erforderliche Datenbasis vorhanden ist, Stammdaten die notwendige Qualität haben, Prozesse sauber definiert sind und die Organisation und Mitarbeiter darauf vorbereitet sind. In vielen Projekten zur Einführung neuer digitaler Tools liegt der Hauptaufwand daher weniger in der Implementation der neuen Tools als vielmehr darin, nachträglich erst die entsprechenden Voraussetzungen zu schaffen, damit die neuen Technologien ihren vollen Nutzen ausspielen können.

Dieses Seminar unterstützt Sie bei der Erstellung Ihrer eigenen, zu Ihrem Unternehmen passenden digitalen Strategie, indem es Ihnen aufzeigt, was mit modernen Methoden, ergänzenden KI-Anwendungen und Tools inzwischen möglich ist. Es setzt sich kritisch mit zu erwartenden Problemen, den zu schaffenden Voraussetzungen und begleitenden Maßnahmen auseinander. Sie werden gemeinsam den Einkauf eines virtuellen Unternehmens Schritt für Schritt digitalisieren und dabei prüfen, an welchen Stellen KI-Lösungen einen echten Zusatznutzen bieten und wie Sie Hindernisse proaktiv umgehen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte produzierender Unternehmen aus den Bereichen Einkauf, Supply Chain Management, Digitalisierung

Das Seminar richtet sich an Teilnehmer aus der produzierenden Industrie.

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Gruppenarbeit, Erfahrungsaustausch

SEMINARLEITUNG: Dr. Thomas Wahlers



www.bme.de/eks-you

SEMINARINHALTE

Digital Procurement als Chance für den Einkauf

- › Funktionen und Aufgaben im Einkauf – heute und morgen
- › Mehr Zeit für strategische Aufgaben – höherer Wertbeitrag des Einkaufs
- › Digitalisierung im Einkauf als Chance zur Neupositionierung

Operativer Einkauf

- › Digitale Bedarfserfassung im indirekten Bereich – papierlos, vollständig, genehmigt
- › eCatalogue und Guided Buying – die schlankste Form des Einkaufs
- › Selbststeuerung in der Bedarfsermittlung von Autobestellung bis Vendor-Managed-Inventory – Vertrauen in System und Stammdaten
- › Purchase Order Management im Direkten Serieneinkauf – operative Aufgaben auf Ausnahmebehandlung reduzieren
- › Wareneingang – Lieferavis und Barcode: Digitalisierung beginnt beim Lieferanten
- › Transportüberwachung – frühzeitige Informationen über potenzielle Störungen
- › Accounting – OCR, e-Invoicing, Gutschriftsverfahren – Erfassung und Prüfung digital

Supplier-Relationship-Management (SRM)

- › Management des Lieferantenpools – kontrollierter Self-Service für Lieferanten
- › Lieferanten-Onboarding – strukturierte Aufnahme neuer Lieferanten
- › Vertragsmanagement – Verträge im Griff
- › Risk-Management – mit KI zu früheren Warnungen und besseren Bewertungen des Lieferantenrisikos
- › Management der Lieferantenqualität – Digitalisierung sorgt für Stringenz und Nachhaltigkeit

Sourcing – neue Methoden und Tools

- › Automated Sourcing – machbar, aber mit Hindernissen
- › eAuctions – starke Verhandlungsmethode für ausgewählte Warengruppen

Wertbeitrag des Einkaufs

- › Mit digitaler Unterstützung höhere Savings generieren
- › Should-Costing – schnelle Eigenkalkulation für Verhandlung und Zielpreise
- › KI und Machine Learning – über Auffälligkeiten und Muster verborgene Potenziale identifizieren

Advanced Procurement – eine Übersicht

- › Procurement Analytics – Einkaufscontrolling und Analysen auf neuem Niveau
- › Generative KI und LLMs – die Revolution mit unendlichen Möglichkeiten
- › Process Mining – verstecktes Wissen im ERP-System nutzen
- › Chatbots und AI-Agents – digitale Assistenten für den Alltag
- › Robotic Process Automation (RPA) – Software-Roboter für Standardprozesse

Die eigene Digitalisierungs-Roadmap

- › Digitalisierung im Einkauf – neue organisatorische und personelle Anforderungen
- › Einbindung der Geschäftsführung – ohne geht es nicht
- › Prozessanalyse als Basis – Prozessoptimierung vor Digitalisierung
- › Change-Prozess nicht unterschätzen
- › Verkauf des Erfolgs – KPIs, Messung und Vermarktung
- › Entwicklung einer Digitalisierungs-Roadmap für den Einkauf

			zzgl. MwSt.	
14. – 15.10.2026	STUTTGART	352610016	1.595,-	PRÄSENZ: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
27. – 28.04.2027	KÖLN	352704029	1.595,-	
05. – 06.10.2027	HANNOVER	352710003	1.595,-	