

Wichtige Tipps für 8 Bereiche beim Einsatz von KI im Einkauf

„Sorgen Sie dafür, dass Sie die KI steuern und nicht die KI Sie.“ Künstliche Intelligenz (KI) bietet im Einkauf großes Optimierungspotenzial. Allerdings gibt es auch Parameter, die Sie beim Einsatz von KI im Einkauf bedenken sollten. Für die nachfolgenden 8 Themenbereiche habe ich Ihnen daher wichtige Tipps zusammengefasst.

NR.	THEMA	TIPPS
1	Grundsätzliches	Legen Sie fest, ... - in welchen Bereichen genau Sie KI im Einkauf einsetzen können. - was Sie dazu benötigen. - inwieweit Sie die eventuell notwendigen Kompetenzen haben oder sich holen müssen. - wo Sie mit KI starten und wo der Einsatz von KI in Ihrem Einkauf endet. - welche rechtlichen Rahmenbedingungen Sie – ggf. mithilfe eines spezialisierten Anwalts – einrichten wollen. - welche Datenschutzrichtlinien Sie etablieren.
2	Verantwortung	- Als Einkaufsleiter führen Sie den Bereich – nicht die KI. - Als Einkaufsleiter sind Sie für die Lenkung verantwortlich. Sie können sich im Nachgang nicht hinter einer inkorrekten KI-Entscheidung verstecken. - Als Einkaufsleiter müssen Sie die negativen Konsequenzen tragen. - Als Einkaufsleiter sind Sie für die zwischenmenschlichen Beziehungen verantwortlich. - Für einen Schaden, der durch eine KI-Ausarbeitung entstand, müssen – je nach Schadenart – Einkäufer, Führungskräfte und die Firma haften.
3	Kontrolle	- Vertrauen Sie der KI nicht zu 100 %. - Alle KI-Auswertungen müssen Sie auf Plausibilität und Machbarkeit prüfen. - Richten Sie Kontrollsysteme – dazu gehört auch das Gehirn – zur ständigen Überprüfung von KI ein.
4	Datenqualität	KI greift auf Ihre Stammdaten zurück. Sind diese veraltet, ungeprüft, lückenhaft oder inkorrekt, liefert KI Ihnen eine falsche Entscheidungsgrundlage, die Sie teuer zu stehen kommen kann.
5	Entscheidung	- KI kann Ihnen nur Daten als Entscheidungsgrundlage zur Verfügung stellen. - Die Entscheidung selbst – etwa eine Entscheidung für einen Lieferanten nach einer Marktanalyse – müssen Sie eigenverantwortlich treffen. - Dazu müssen Sie die Gesamtsituation abwägen können. - Oft ist eine Entscheidung aus dem Bauch heraus, d. h. eine rein intuitive und auf Erfahrung basierte Entscheidung, besser und sinnvoller. - Wenn Sie eine KI-basierte Bewerberauswahl durchführen, können Ihnen wichtige positive Eindrücke von Bewerbern entgehen, die für Sie aber interessant wären und ohne KI zu einer Gesprächseinladung führen würden.
6	Konflikte	- KI-Systeme basieren auf Algorithmen und kennen keine Empathie. Sie sind daher ein wenig vergleichbar mit einem Menschen mit Asperger-Syndrom. - Ältere Kollegen im Einkauf stehen der KI sehr kritisch gegenüber und lehnen eine intensive Bearbeitung mit KI kategorisch ab. - KI kommuniziert nicht in interkulturell versierter Weise. - Konflikte müssen Sie als Mensch weiter selbst lösen.
7	Überprüfung	Wenn sich eine KI-Entscheidung als fatal und fehlerhaft darstellt – z. B. verbindlich errechnete Kontraktmengen bei einem Lieferanten –, muss eine rückwirkende Überprüfbarkeit gewährleistet sein.
8	Anspruchsvolle Problemfälle	- Einkäufer erledigen Reklamationen bereits weitgehend mit KI-Support. Was passiert aber bei einer schwierigen und kniffligen Reklamation, die eine intensivere und auch zwischenmenschlich herausfordernde Bearbeitung erfordert? Mit einer solchen Reklamation sind Einkäufer, die sich zu sehr an die Unterstützung der KI gewöhnt haben, zunehmend überfordert. - Bei höherer Komplexität und unvorhergesehenen Ereignissen kann KI nur bedingt zum Einsatz kommen. - KI kennt nicht den kompletten und historischen Kontext einer Geschäftsbeziehung zu einem Lieferanten.

Übersicht: Tipps für 8 Bereiche, die Sie beim Einsatz von KI im Einkauf bedenken müssen – eigene Darstellung