

Transformation im Mittelstand: Mit KI und Procurement Intelligence zu einem proaktiven Einkauf

Praxiseinblick bei ME Mobil Elektronik GmbH und Schwäbische Werkzeugmaschinen GmbH

Herausforderungen im Einkauf

Als mittelständische Unternehmen stehen wir täglich vor der Aufgabe, steigende Kosten, volatile Märkte und komplexe Lieferketten zu bewältigen. Lange war der Einkauf vor allem operativ geprägt – über 80 % der Zeit flossen in manuelle Tätigkeiten. Heute gehen wir einen anderen Weg: Gemeinsam mit Tacto haben wir unseren Einkauf transformiert – von einer reaktiven Funktion hin zu einem proaktiven Steuerungsinstrument.

Mobil Elektronik: KI-gestützte Verhandlungen als Wettbewerbsvorteil

Für uns bei Mobil Elektronik war klar: Preisverhandlungen dürfen nicht länger auf Bauchgefühl basieren. Dank Tacto analysieren wir heute modellierte Erzeugerpreise und vergleichen diese mit unseren Einstandspreisen. So werden Abweichungen sichtbar, Verhandlungsspielräume quantifizierbar und die richtigen Zeitpunkte für Gespräche erkennbar.

KI-gestützte Prognosen zeigen uns, wie sich Rohstoff- und Komponentenpreise entwickeln werden. Damit können wir Verhandlungen proaktiv führen, statt reaktiv auf Erhöhungen zu reagieren. Diese neue Transparenz stärkt unsere Position erheblich: Wir wissen nicht nur, wo Potenziale liegen, sondern auch, wie wir sie systematisch nutzen können. Allein durch automatisierte Abfragen sparen wir jährlich mehr als 40 Arbeitstage ein – Zeit, die wir für strategische Gespräche mit Lieferanten einsetzen. Für uns bedeutet das: Verhandlungen auf Augenhöhe, fundiert durch Daten und KI.

Schwäbische Werkzeugmaschinen: Das Einkaufscockpit als Steuerungszentrale

Bei Schwäbische Werkzeugmaschinen lag der Fokus auf einem ganzheitlichen Steuerungsansatz. Gemeinsam mit Tacto haben wir ein zentrales, KI-gestütztes Einkaufscockpit aufgebaut. Es schafft Transparenz über sämtliche Kennzahlen, bündelt Lieferantendaten und automatisiert Preisabfragen.

So haben wir jederzeit den Überblick über unsere Lieferantenbasis, Risiken und Kostenentwicklungen.

Das Cockpit ist für uns mehr als ein Tool – es ist die Steuerungszentrale unseres Einkaufs. Es bildet die Datengrundlage für sämtliche Folgeprozesse, vom Lieferantenmanagement über die Umsetzung regulatorischer Anforderungen bis hin zur Entwicklung von Warengruppenstrategien. Damit haben wir unseren Einkauf professionalisiert und von einer operativen Abteilung zu einem aktiven Werttreiber entwickelt.

Proaktiver Einkauf durch KI

Unsere Erfahrungen zeigen: Die Zukunft des Einkaufs im Mittelstand liegt in der Proaktivität. Mit Tacto haben wir den entscheidenden Schritt gemacht – weg vom reinen Abarbeiten, hin zu einem Einkauf, der Risiken frühzeitig erkennt, Chancen nutzt und strategisch handelt.

Bei Mobil Elektronik sind es datengetriebene Verhandlungen, die uns Wettbewerbsvorteile sichern. Bei Schwäbische Werkzeugmaschinen ist es das zentrale KI-Cockpit, das Transparenz schafft und den Einkauf auf eine neue Stufe hebt. Beide Ansätze haben eines gemeinsam: Sie basieren auf Procurement Intelligence, die uns ermöglicht, bessere Entscheidungen schneller zu treffen.

Unser Fazit

Der Mittelstand braucht heute mehr als klassische ERP-Daten. Wer den Einkauf proaktiv steuern will, benötigt KI-gestützte Analytics, Transparenz und Automatisierung. Mit Tacto haben wir beides erreicht: Wir verhandeln faktenbasiert, steuern unsere Lieferketten resilient und gestalten die Zukunft des Einkaufs aktiv mit.

Robin Lippmann & Matthias Schlotter

ME Mobil Elektronik GmbH
Schwäbische Werkzeugmaschinen GmbH

r.lippmann@mobil-elektronik.com
matthias.schlotter@sw-machines.com