

NEXT LEVEL PROCUREMENT: MENSCH, METHODE UND ORGANISATION IM MITTELPUNKT DER VERÄNDERUNG, UNTERSTÜTZT DURCH KI

Oldenburg, 08.05.2025



 **LEMKEN** THE
AGROVISION
COMPANY

VORSTELLUNG



 DANIEL LISSEK

HEAD OF PROCUREMENT

LEMKEN GMBH & CO. KG



INHALTSVERZEICHNIS

- LEMKEN Unternehmensvorstellung und Einführung in den Einkauf
- Herausforderungen und Vision 2030
- Praxisbeispiel – KI - Anwendungsfall
- Einkäufer:in der Zukunft und weitere KI – Use cases
- Fragen & Anregungen



INHALTSVERZEICHNIS

- **LEMKEN Unternehmensvorstellung und Einführung in den Einkauf**
- Herausforderungen und Vision 2030
- Praxisbeispiel – KI - Anwendungsfall
- Einkäufer:in der Zukunft und weitere KI – Use cases
- Fragen & Anregungen



EIN ABGERUNDETES PRODUKTPORTFOLIO

**Hochwertige, zeitgemäße und effiziente
Technik für profitable Landwirtschaft!**

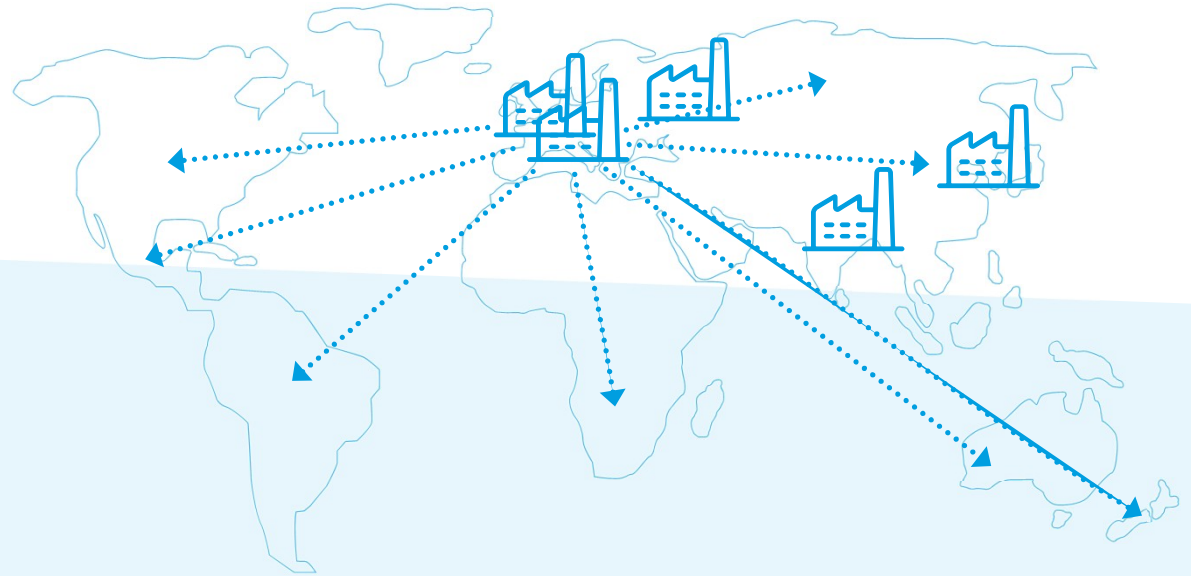
Das Familienunternehmen LEMKEN ist seit
1780 tätig und bietet zukunftsorientierte
Lösungen.

Landwirte und Lohnunternehmer und ihre
Arbeit stehen im Mittelpunkt unseres
Denkens und Handelns – in jedem
einzelnen Produktbereich



UNTERNEHMEN

LEMKEN IN ZAHLEN



~2.000
Mitarbeiter



~600 Mio. €
Umsatzerlöse



15.000
produzierte Maschinen



80 %
Exportanteil



30
Tochtergesellschaften



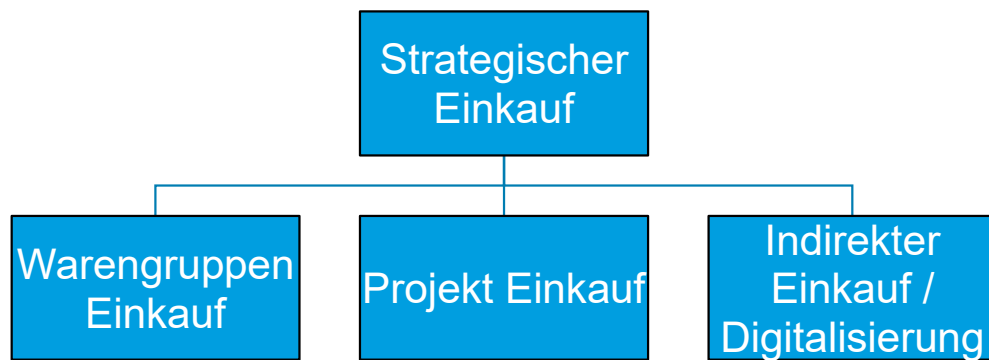
10
Produktions- &
Montagestandorte



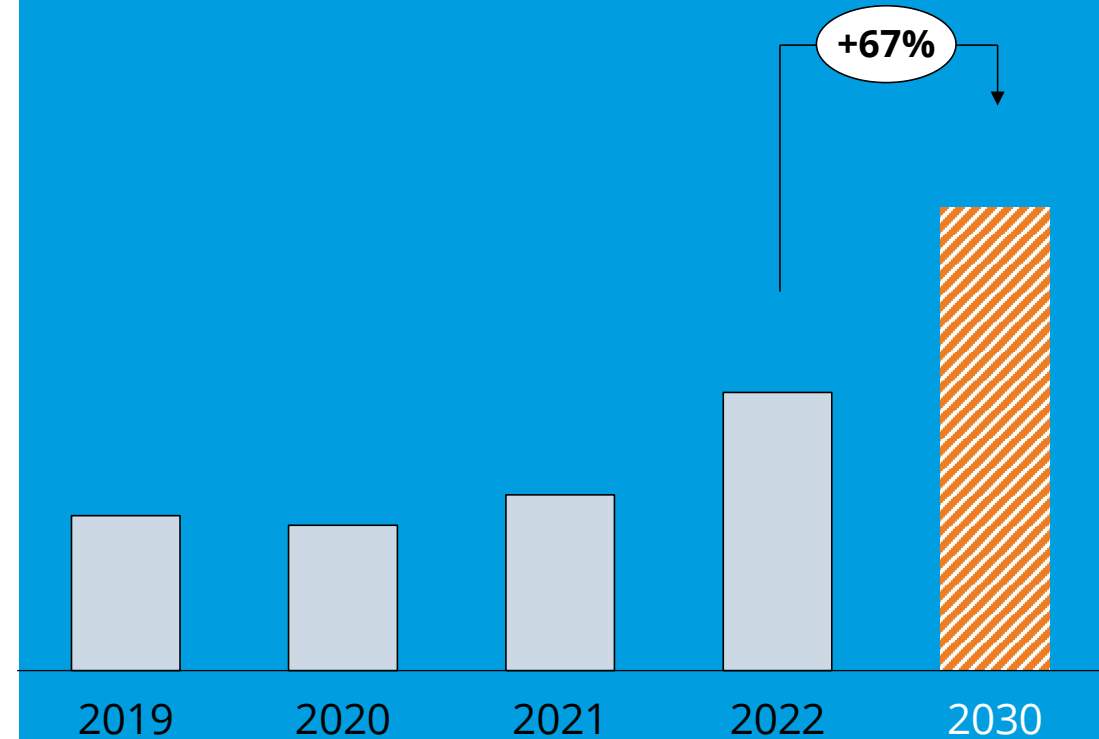


EINKAUFSORGANISATION

EINKAUFSORGANISATION 2024



ENTWICKLUNG DES EINKAUFSVOLUMEN IN MIO. €



INHALTSVERZEICHNIS

- LEMKEN Unternehmensvorstellung und Einführung in den Einkauf
- **Herausforderungen und Vision 2030**
- Praxisbeispiel – KI - Anwendungsfall
- Einkäufer:in der Zukunft und weitere KI – Use cases
- Fragen & Anregungen



HERAUSFORDERUNGEN

OPERATIVE UND STRATEGISCHE HERAUSFORDERUNGEN IM JAHR 2022 ERFORDERTEN EINE NEU-TRANSFORMATION IM EINKAUF BEI LEMKEN



Hoher Anteil an unkontrollierten Einkäufen (Maverick Buying)



Fehlende strategische Ausrichtung im Einkauf



Veraltete Datenbasis und ineffizientes ERP-System



Überforderung durch die parallele Einführung von SAP S/4HANA



Unzureichende Qualifikationen der Mitarbeiter für neue Anforderungen



Widerstände im internen und externen Change-Management



Starke Fokussierung auf Materialverfügbarkeit und operative Aufgaben

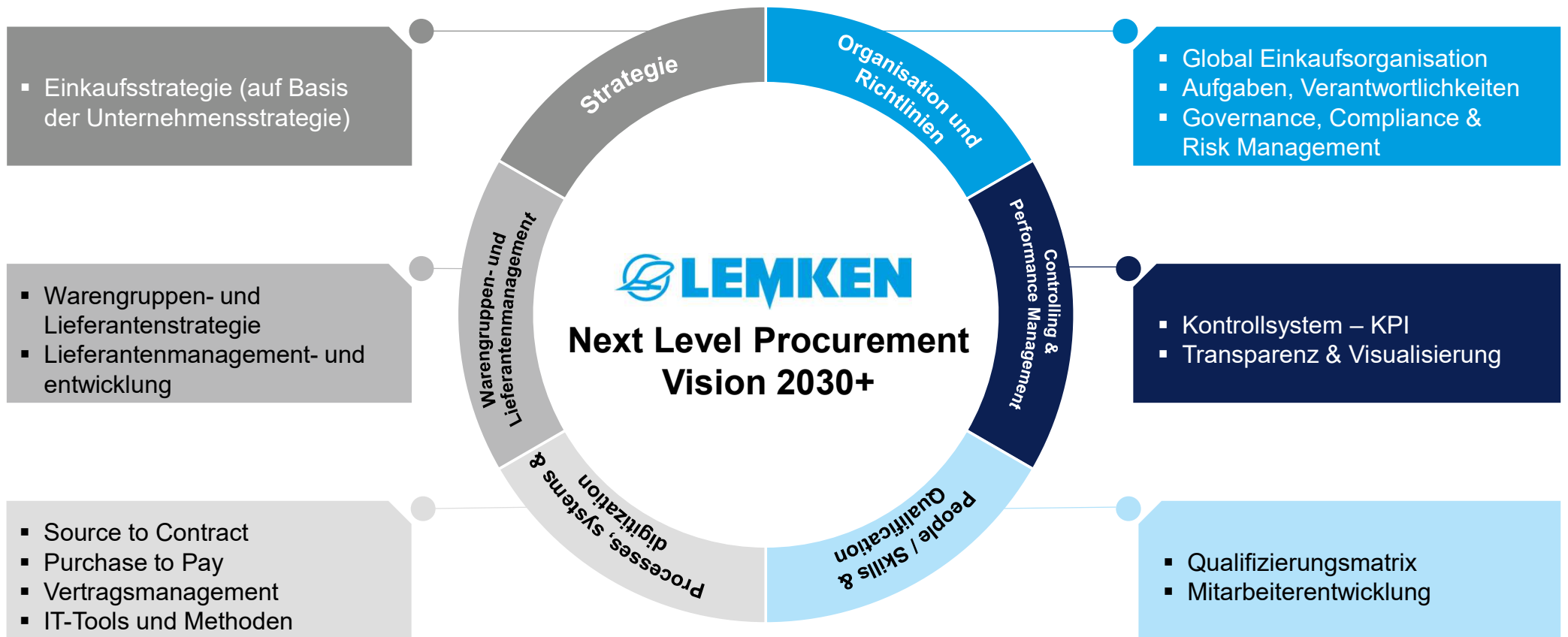


ERARBEITUNG EINER GEMEINSAMEN VISION 2030

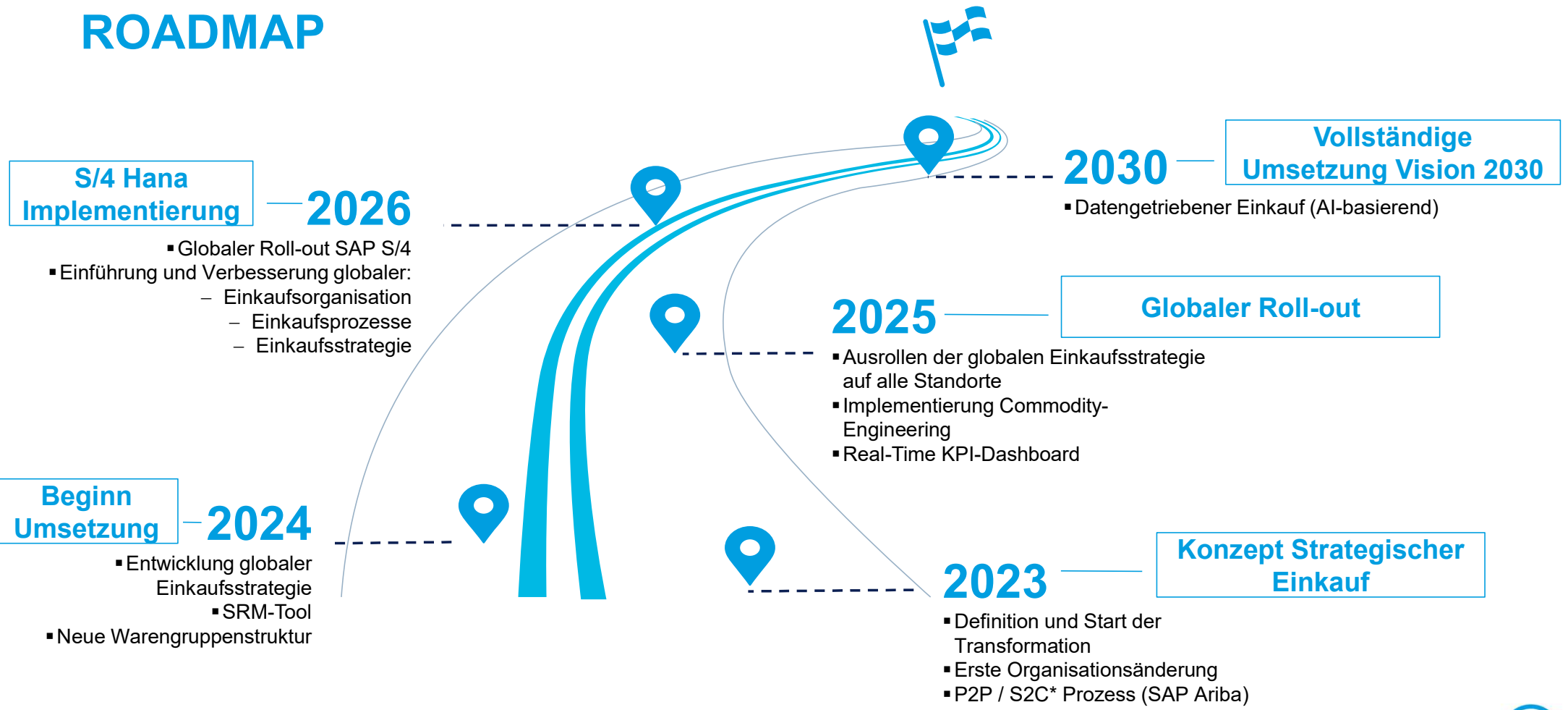


ALS WERTSCHÖPFENDER PARTNER, STELLT DER
STRATEGISCHE EINKAUF MIT DIGITALEN
PROZESSEN, QUALIFIZIERTEN
MITARBEITER:INNEN, IM NACHHALTIGEN UND
INNOVATIVEM LIEFERANTENNETZWERK, DIE
WETTBEWERBSFÄHIGKEIT SICHER

DIE VISION UNTERTEILT SICH IN 6 KERNELEMENTE



ROADMAP



ERFOLGSFAKTOREN UND ZIELE BEI DER UMSETZUNG



Sensibilisierung der Geschäftsleitung und volle Unterstützung für den strategischen Einkauf als Wertetreiber innerhalb der globalen Organisation



Recruiting von strategischen Einkaufsfachkräften und Qualifizierungsprogramme für Mitarbeiter



Aufbau von resilienten und nachhaltigen Lieferketten



Schnellere Reaktionsfähigkeit auf volatile Beschaffungsmärkte



Harmonisierung der Einkaufsstrategie im globalen Kontext



Aktives Change-Management und kontinuierliche Kommunikation



INHALTSVERZEICHNIS

- LEMKEN Unternehmensvorstellung und Einführung in den Einkauf
- Herausforderungen und Vision 2030
- **Praxisbeispiel – KI - Anwendungsfall**
- Einkäufer:in der Zukunft und weitere KI – Use cases
- Fragen & Anregungen



WARENGRUPPENZUORDNUNG – INDIREKTER EINKAUF

AUSGANGSSITUATION



Unzureichende Datenqualität

- Fehlende Transparenz erschwerte fundierte Entscheidungen
- Ineffizienten Prozesse durch schlechte Daten
- Einsparpotenziale waren schwer identifizierbar



Hoher Anteil Maverick Buying

- Unkontrollierte Beschaffung ausserhalb des Einkaufs
- Geringer Anteil an Bündelungseffekten und Verträgen
- Geringere Verhandlungsmacht gegenüber Lieferanten



Fehlende Klassifizierung

- Keine Übersicht über Ausgabenstruktur
- Kostenanalyse und –optimierung erschwert
- Vergleich von Lieferanten innerhalb einer Kategorie sehr herausfordernd

ANALYSE – INDIRECT SPEND

- Rechnungs- und Lieferantendaten analysiert:
Zuordnung in relevante Warengruppen
- Spend-Analyse durchgeführt:
Hauptausgabenkategorien identifiziert
- Top-Warengruppen ermittelt:
Fokus auf Bereiche mit höchsten Ausgaben



ERFOLGE UND RESULTATE

- Neu **strukturierte Warengruppen** im indirekten Einkauf
- **Reduzierung** der **Maverick Buying** Quote
- **Savingpotential** in den Warengruppen Transport, Instandhaltung und Reinigung

NON- LINEAR-TARGET-COSTING UND BENCHMARKING

AUSGANGSITUATION

Klassifizierungs- probleme

- Unsaubere
Warengruppenzuordnung
- Lückenhafte
Artikelstammpflege
- Ungenaue
Zeichnungsdaten

Ineffiziente Lieferantenstrategie

- Gleichteile bei verschiedenen
Lieferanten
- Fehlende Synergieeffekte
- Verschiedene Ansprechpartner
und fehlendes „one-face-to-
supplier“

Einsparpotenziale

- Ungenutzte
Bündelungseffekte
- Geringe
Verhandlungsmacht
gegenüber Lieferanten

ANALYSE – DIRECT SPEND

- **Analyse von Zeichnungsdaten** (2D und 3D) und Klassifizierung in vordefinierte Sub-Commodities
- **Benchmarking von Gleichteilen** zu Lieferanten auf Basis **geometrisch ähnlicher Bauteile**



ERFOLGE UND RESULTATE

- **Transparenz** über alle Informationen aus 2D Zeichnungen, 3D Modellen und ERP Daten
- **Neue Klassifizierung der Warengruppen** auf Basis der Geometrien in Anlehnung an ECLASS
- **Savingpotential** in der Warengruppe Blechbaukomponenten

INHALTSVERZEICHNIS

- LEMKEN Unternehmensvorstellung und Einführung in den Einkauf
- Herausforderungen und Vision 2030
- Praxisbeispiel – KI - Anwendungsfall
- **Einkäufer:in der Zukunft und weitere KI – Use cases**
- Fragen & Anregungen



EINKÄUFERPROFIL DER ZUKUNFT



HANDLUNGSFELDER ZUKÜNFTIGER KI-ANWENDUNGEN



Predictive Market Analysis



**Interaktiver Chat-Bot zur
Bedarfsgenerierung (Guided Buying)**



Bedarfsanalyse und -prognose



Intelligentes Vertragsmanagement



**Verhandlungsvorbereitung
mit intelligenten Tools**



**Optimiertes Supplier Management –
Onboarding**



INHALTSVERZEICHNIS

- LEMKEN Unternehmensvorstellung und Einführung in den Einkauf
- Herausforderungen und Vision 2030
- Praxisbeispiel – KI - Anwendungsfall
- Einkäufer:in der Zukunft und weitere KI – Use cases
- **Fragen & Anregungen**





FRAGEN UND ANREGUNGEN