



Die Zukunft der Beschaffung

Seit vielen Jahren ist das E/D/E mit dem Procurement-Spezialisten Onventis partnerschaftlich verbunden. Im Interview erklärt CEO Frank Schmidt, wie künstliche Intelligenz, Automatisierung und datenbasierte Prozesse den Einkauf revolutionieren.

► **PVH Magazin:** Herr Schmidt, was würden Sie einem Unternehmen raten, das seine Beschaffungsprozesse digitalisieren möchte? Welche ersten Schritte sollte es gehen?

Frank Schmidt: Digitalisierung ist kein Projekt, sondern ein kontinuierlicher Transformationsprozess. Wer starten will, sollte zunächst Transparenz über seine aktuellen Prozesse und Daten schaffen. Dafür ist der Einsatz von modernen, KI-gestützten Procurement-Analytics-Tools zu empfehlen. Dann gilt: klein anfangen, aber skalierbar denken. Ein Pilotbereich mit großer Hebelwirkung – zum Beispiel indirekter Einkauf oder Lieferantenqualifizierung – eignet sich ideal. Wichtig ist, dass die Lösung End-to-End gedacht ist. Digitalisierung endet eben nicht beim Bestellformular – sie beginnt mit smarter Bedarfserkennung und hört bei der Rechnungsautomatisierung nicht auf.

Welche Vorteile bieten digitale End-to-End-Lösungen insbesondere für kleine und mittelständische Betriebe?

Mittelständler profitieren massiv von integrierten Lösungen, weil sie Transparenz, Effizienz und Steuerungsfähigkeit auf ein neues Level he-

ben – ohne riesige IT-Budgets. Durchgängige Prozesse senken Prozesskosten, erhöhen Compliance und schaffen die Basis für strategisches Einkaufsmanagement. Und genau dort liegt heute der Hebel: Einkauf wird zum Wettbewerbsvorteil, wenn er datengetrieben, automatisiert und durchdacht vernetzt agiert.

Welche Fehler sehen Sie häufig bei der Einführung solcher Lösungen? Wie lassen sich diese vermeiden?

Ein häufiger Fehler ist es, nur Software einzuführen – aber keine Verhaltensänderung zu begleiten. Wer nur Tools liefert, aber keine Prozessreife schafft, scheitert. Zweiter Fehler: IT-Lastigkeit. Die Einführung darf kein reines IT-Projekt sein, sondern muss vom Einkauf und Top-Management getragen werden. Und drittens: fehlende Datenstrategie. Ohne saubere Daten ist jede Automatisierung wertlos. Und genau deshalb sind hier All-in-one-Lösungen die richtige Basis. Wir helfen unseren Kunden genau dabei: sauber starten, Anwender mitnehmen, Potenziale schnell heben.

Wie definieren Sie „die Zukunft der Beschaffung“ – was bleibt, was verändert sich grundlegend?

Beschaffung wird intelligenter, vernetzter, resilienter. Operative Aufgaben verschwinden mehr und mehr in Automatisierung und Self-Service. Der strategische Einkauf wird zum Navigator – entlang von Innovation, ESG-Zielen (eng. Environmental, Social, Governance; dt. Umwelt, Soziales, Unternehmensführung), Versorgungssicherheit und Kostenführerschaft. Was bleibt, ist die Verantwortung für Wertschöpfung. Was sich radikal verändert, ist die Art und Weise, wie Beschaffung gesteuert wird: datenbasiert, prädiktiv, KI-gestützt.

Welche Potenziale sehen Sie für den Einsatz von künstlicher Intelligenz in der Beschaffung?

Enorme. KI wird den Einkauf neu definieren: Forecasts verbessern, Risiken erkennen, Lieferantenperformance analysieren und Empfehlungen aussprechen. Bei Onventis arbeiten wir heute bereits mit generativer KI, unter anderem in den Bereichen Procurement-Analytics, Rechnungsautomatisierung und Eco-Spend. Das Entscheidende: Wir entwickeln keine technologische Spielwiese, sondern Lösungen für echte Painpoints unserer Kunden. Die Zukunft ist nicht KI oder Mensch – sondern KI mit Mensch im Cockpit.

Welche Rolle wird der Einkauf künftig in Unternehmen spielen? Wird er zum strategischen Werttreiber?

Ganz klar: ja. Einkauf ist nicht mehr reine Kostenstelle, sondern aktiver Hebel für Innovation, Nachhaltigkeit und Resilienz. Die Unternehmen, die das erkennen, investieren heute in digitale Beschaffungslösungen, um morgen besser zu steuern – in Zeiten von geopolitischen Risiken, volatilem Marktumfeld und wachsendem ESG-Druck.

Wie positioniert sich Onventis im Wettbewerb – was unterscheidet Ihre Plattform von denen anderer Anbieter?

Onventis ist Europas Cloud-Pionier für Source-to-Pay im Mittelstand. Unsere DNA ist eine durchdachte Beschaffungslösung. Anders als US-Plattformen oder asiatische Anbieter bieten wir einen europäischen Ansatz, EU-konforme Verträge und vollständige End-to-End-Prozesse. Zudem sind unsere Lösungen netzwerkbasierend und bringen ein Ökosystem von mittlerweile knapp 750 000 Lieferanten mit sich. Und wir verstehen den Mittelstand: Wir wachsen seit 20 Jahren mit und im europäischen Mid-Market. Daher wissen wir, wie man mit schlanken IT-Budgets die Digitalisierung und Automatisierung des Einkaufs in kurzen Projektlaufzeiten schnell und erfolgreich umsetzen kann. Und das hat sich für beide Seiten mittlerweile als Erfolgsmodell etabliert.

Welche Anforderungen stellen junge Einkäufer-Generationen an moderne Beschaffungslösungen? Wie reagiert Onventis darauf?

Digital Natives fordern intuitive Oberflächen, kollaborative Tools und Echtzeitdaten. Sie wollen Plattformen, die sich anfühlen wie moderne Consumer-Apps – aber mit der Tiefe für professionelle Beschaffung. Unsere Antwort: KI-basiert, UX-zentriert (eng. User Experience; dt. Nutzererlebnis). Gleichzeitig sorgen wir dafür, dass Komplexität im Backend bleibt – und nicht beim Nutzer landet.

Wie übersetzt Onventis die Erkenntnisse aus dem „Einkaufsbarometer 2025“ konkret in neue Produktfeatures/Serviceleistungen?

Das Einkaufsbarometer, das wir jährlich mit dem Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik sowie der ESB Business School veröffentlichen, ist für uns kein reines Trendpapier – sondern ein Navigationssystem. Wenn dort zum Beispiel Digitalisierungslücken in der Lieferantenbewertung auftauchen, entwickeln wir gezielt neue Features, etwa automatisierte Fragebögen. Wenn ESG zum Game Changer wird, bauen wir unsere Eco-Spend-Lösung aus. Kurz: Wir treiben Innovation da voran, wo sie gebraucht wird – nicht im Elfenbeinturm. [ah]

Zur Person

Seit 2013 steht Frank Schmidt an der Spitze der Onventis Group GmbH mit Sitz in Stuttgart. Nach seiner Ausbildung zum Außenhandelskaufmann studierte er Betriebswirtschaftslehre an der Hochschule Reutlingen. Vor seinem Wechsel zu Onventis gehörte Frank Schmidt dem Vorstand des Datenmanagement-Spezialisten Heiler Software AG an und war als Managing Director beim IT-Dienstleister Atos tätig. (Foto: Onventis)

