



In 8 Schritten fit für KI im Einkauf

Künstliche Intelligenz (KI) in der Beschaffung ist schon bald Realität und verspricht Unternehmen, die bereit sind, sie zu nutzen, erhebliche Chancen und Vorteile. Während Anbieter kontinuierlich Intelligenz in ihre Lösungen integrieren, müssen sich jetzt auch die Einkaufsorganisationen darauf vorbereiten, wenn sie später von den Vorteilen dieser technologischen Fortschritte profitieren möchten.

WARUM?

Weil, genauso wie das menschliche Gehirn, brauchen auch die intelligenten Technologien Zeit, um das Verhalten Ihres Unternehmens zu trainieren und daraus zu lernen, um ihr volles Potenzial auszuschöpfen. Dies bedeutet, dass Frühwender von KI-basierten Lösungen der Konkurrenz weit voraus sein werden, wenn KI im Procurement zum Mainstream wird.

Je früher der Einkauf die Grundlage für smarte Technologien schafft, desto eher kann er von den Vorteilen profitieren, wenn sie sich mehr und mehr etablieren.

Was können Sie jetzt tun, um sich vorzubereiten? Wir glauben, dass ein erfolgreicher Weg zu KI mit fünf Kernaktivitäten beginnt.

- 1. Zusammenarbeit** - Arbeiten Sie mit Führungskräften und Stakeholdern zusammen, um zu definieren, wo und warum KI verwendet werden soll
- 2. Prozessautomatisierung und -optimierung** - Definieren Sie Risikotoleranzen für automatisierte Prozesse
- 3. Datenintegration** - Bewerten Sie Ihre Daten, um sicherzustellen, dass sie sauber und für Ihre KI-basierten Lösungen vorbereitet sind
- 4. Change Management** - Schulung und Akzeptanz von wichtigen Stakeholdern sind für die ordnungsgemäße Implementierung und den Erfolg von entscheidender Bedeutung
- 5. ROI und Kostenanalyse** - Ermittlung der Kosten, der Vorteile sowie messbarer ROIs der KI-Implementierung

ZUSAMMENARBEIT

Die Auswahl der richtigen Stakeholder für die nötige Zusammenarbeit ist wesentlich für die erfolgreiche Nutzung von KI. Ihr Team sollte sich aus Mitgliedern der Kernabteilungen Ihres Unternehmens (Recht-, Finanz-, IT-Abteilung usw.) zusammensetzen, die auch an wichtigen Entscheidungen bezüglich der Plattform und ihrer Implementierung beteiligt sind. Jeder Stakeholder hat unterschiedliche Ansichten und ihre Überlegungen und Rückmeldungen sind entscheidend für den Erfolg.

Beispielsweise kann sich die IT-Abteilung Gedanken über die Integration von KI in andere Unternehmenssysteme machen oder die Datensicherung planen.

Die Finanzabteilung kann sich wiederum mit der Amortisation der anfänglichen Kosten oder der ROI-Berechnung befassen.

1. Definieren Sie gemeinsam, wo und warum Künstliche Intelligenz eingesetzt werden soll

- Identifizieren Sie Stakeholder aus verschiedenen Bereichen, die involviert werden sollen
 - Rechtsabteilung
 - Finanzabteilung
 - IT
 - Operations
 - Management

2. Arbeiten Sie mit Ihren Stakeholdern zusammen

- Bestimmen Sie, welche manuell intensiven Prozesse von KI profitieren können
- Finden Sie heraus, was überhaupt automatisiert werden kann und was nicht
- Bewerten Sie Ihre aktuelle Infrastruktur
- Entwerfen Sie Ihre Digitalisierungs-Roadmap

PROZESSAUTOMATISIERUNG UND -OPTIMIERUNG

Definieren Sie Prozesse, die von KI profitieren können, und erläutern Sie, wie Automatisierung und Optimierung dazu beitragen, effizienter zu werden, Kosten zu senken und Risiken zu minimieren.

Ein Beispiel: Die Automatisierung von Standard-Prozessen wie Purchase Order Management (POM) und Rechnungsstellung spart Zeit, indem manuelle Aufgaben eliminiert, eine höhere Datenqualität gewährleistet und Fehlerquoten reduziert werden.

3. Definieren Sie die Abläufe, Vorteile und Risikotoleranzen von jedem automatisierten Prozess

- Listen Sie die Prozesse und die spezifischen Vorteile von KI auf
- Identifizieren Sie die gängigen Arten von Beschaffungsrisiken und wie KI zu Ihrer Minderung beitragen kann
 - mangelhafte Bedarfsanalyse
 - schlechtes Supply Chain Management
 - ineffizientes Vertragsmanagement
 - Betrug und Korruption

DATENINTEGRATION

Wenn Sie wie die meisten Einkaufsorganisationen ticken, handelt es sich bei Ihrem Datenmanagement immer noch weitgehend um einen manuellen Prozess. Dies bedeutet, dass Sie die erforderlichen Informationen abrufen oder extrahieren müssen. Um KI nutzen zu können, [müssen Datenprozesse vollständig integriert werden](#). Saubere Stammdaten sind auch für eine effektive Digitalisierung von entscheidender Bedeutung. In diesem Fall ist Qualität wichtiger als Quantität. Wenn Sie einen Algorithmus mit fehlerhaften Daten trainieren, erhalten Sie fehlerhafte Ergebnisse.

4. Integrieren Sie saubere Stammdaten

- Bilden Sie Ihre Datenquellen ab und bestimmen Sie, ob die Integration manuell oder automatisiert erfolgt
- Verbinden Sie die Punkte zwischen den Prozessen, Ihren Teams und den Lieferanten, um einen reibungslosen Datenfluss sicherzustellen
- Bilden Sie Datenlücken ab und erhalten Sie fehlende Daten aus neuen Quellen, wo Sie sie benötigen (z. B. Lieferketten- oder finanzielle Risiken)
- Bereinigen Sie Ihre Daten für die Integration

CHANGE MANAGEMENT

Vor dem Einsatz leistungsstarker Technologien, die Ihre Prozesse drastisch verändern, wird Change Management zum vorrangigen Ziel. Stakeholder und User müssen verstehen, welche tatsächlichen Auswirkungen die Technologie auf sie haben wird. Sie müssen auch die Bedenken, die sich aus Widerständen ergeben können, vorwegnehmen und überwinden.

5. Haben Sie die richtige Struktur und das richtige Engagement, um KI zu integrieren?

- Definieren Sie Prozesse für eine effektive Nutzung der neuen Technologien
- Bereiten Sie Ihre Mitarbeiter auf die Umstellung auf ein vollständig digitales, datengesteuertes System vor
 - Zeigen Sie, wie neue Technologien die Effizienz fördern (z. B. Reduzierung eines 20-stufigen Prozesses auf nur zwei Prozess-Schritte)
 - Informieren Sie sich darüber, wie sich Berufsbilder ändern könnten, identifizieren und füllen Sie die Qualifikationslücken. Konzentrieren Sie sich auf die Verbesserung der analytischen Fähigkeiten
 - Involvieren Sie das Team, um festzustellen, welche Prozesse automatisiert werden können und welche nicht
- Erstellen Sie einen Change-Management-Plan

ROI UND KOSTENANALYSE

Um die Automatisierung in der Beschaffung zu rechtfertigen, müssen Sie die Vorteile belegen und den Return-on-Investment (ROI) berechnen. Ein Business-Case für KI umfasst die Vorteile einer Automatisierung für die Einkaufsorganisation, die Bestimmung der Prioritäten, das Festlegen der Kosten sowie das Quantifizieren von Erfolg und ROI.

6. Verstehen Sie die damit verbundenen Kosten und den ROI

- Identifizieren Sie betroffene Stakeholder, legen Sie Erfolgs-KPIs fest, schätzen Sie den ROI, messen Sie den Erfolg und die Auswirkungen auf Ihre Stakeholder
- Schätzen Sie den potenziellen ROI
 - Aus Ergebnissicht (Wertschöpfung: Preissenkung, Risikominderung)
 - Aus Aufwandssicht (Ressourcen, Kosten, Zeitplan)

7. Definieren Sie Prioritäten basierend auf Aufwand und Gewinn

- Identifizieren Sie schnelle Gewinne
- Erstellen Sie eine Projekt-Pipeline mit Aktivitäten (z. B. neue Produkte, Beschaffungsaktivitäten, Verhandlungen).
- Weisen Sie Ressourcen im Projekt zu oder identifizieren Sie diese

8. Messen Sie die Ergebnisse, verbessern und schließen Sie den Kreis

- Messen Sie die Einhaltung der Strategie bei Entscheidungen und anderen Prozessen
- Messen Sie die Kundenzufriedenheit
- Messen Sie gegebenenfalls die Lieferantenzufriedenheit

ZUSAMMENFASSUNG

Während Sie diese Checkliste durchgehen, ist es wichtig, eng mit Ihrem Anbieter zusammenzuarbeiten. Stellen Sie sicher, dass Sie sich beide auf die für Ihr Unternehmen wichtigsten Anwendungsfälle konzentrieren. Ein frühzeitiger Proof of Concept ist dabei von entscheidender Bedeutung. Wenn dieser nicht richtig ist, haben Sie noch die Möglichkeit, die Richtung zu ändern.

Warten Sie nicht mit Ihrer Investition - KI fließt bereits in die Beschaffungslösungen ein, aber eine perfekte, sofort einsatzbereite intelligente Lösung ist noch nicht verfügbar: Es braucht Zeit zum Lernen, Verstehen und Verbessern.

JAGGAER.COM



USA

+1 919 659 2600
sales@jaggaer.com

EUROPE

+43 1 80 490 80
dach_sales@jaggaer.com

MENA

+971 4 360 1398
info@tejari.com

APAC

+61 (2) 8072 0644
apac_sales@jaggaer.com