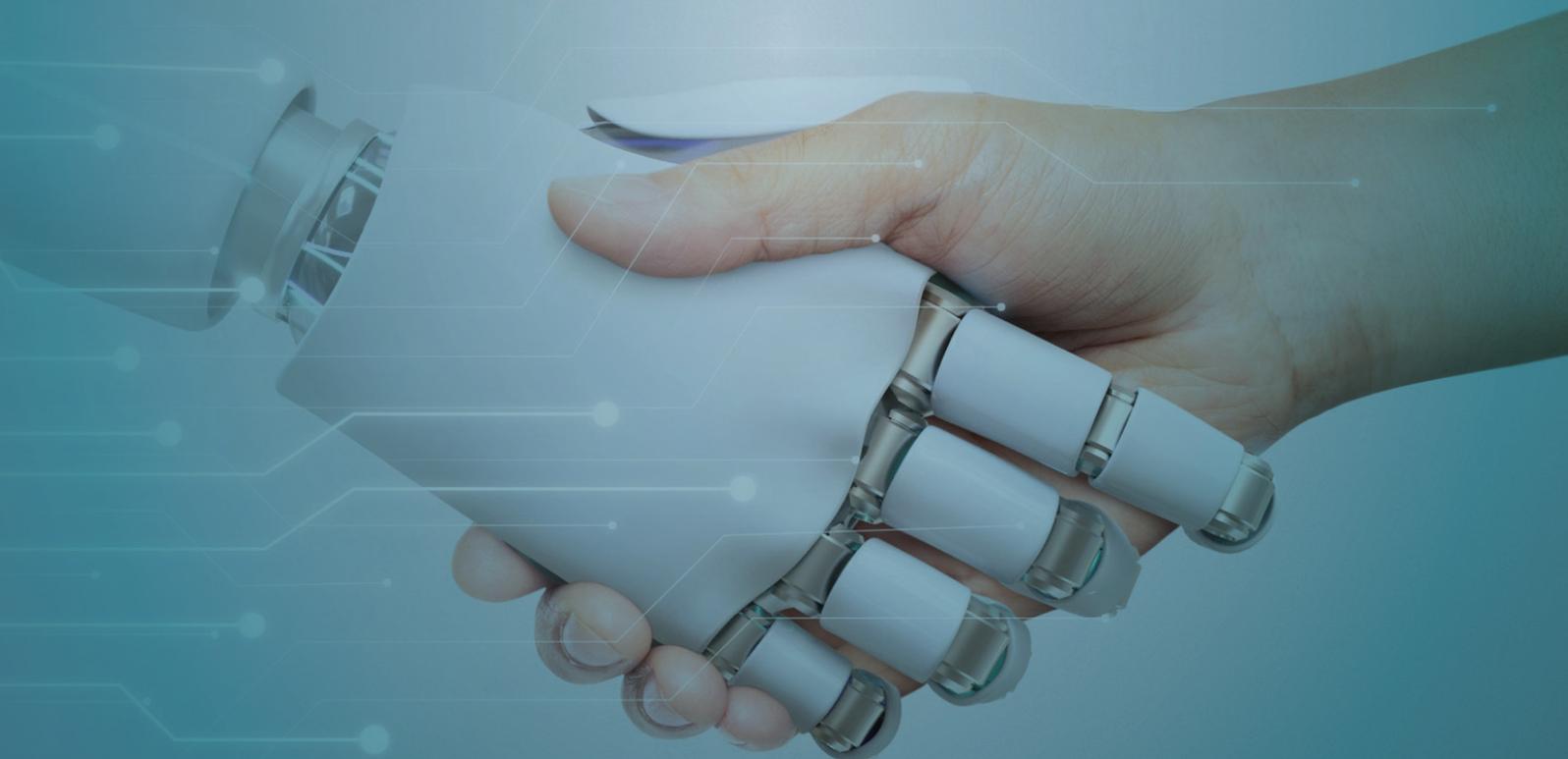


Intelligente Beschaffung: KI als strategischer Game Changer im Indirekten Einkauf

Wie Künstliche Intelligenz Ihre Beschaffung von C-Teilen transformieren und Ihnen einen Marktvorteil sichern kann



CROWDFOX

UMFRAGE

Die Ära der theoretischen Diskussionen über den Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) im Einkauf ist vorbei – die Technologie ist bereits in Anwendung und entwickelt sich rasant weiter.



Unsere jüngste Umfrage unter Procurement Professionals zeigt, dass viele Unternehmen KI derzeit als unterstützendes Werkzeug sehen, doch schon bald wird die Realität sich ändern: Leistungsstarke KI-Agenten werden in naher Zukunft ganze Arbeitsbereiche übernehmen. Diese Entwicklung sollte nicht als Bedrohung, sondern als Chance begriffen werden.

Dieses Whitepaper, basierend auf unserer Umfrage aus der zweiten Jahreshälfte 2024, beleuchtet,

wie KI die Effizienz im Indirekten Einkauf steigert und strategische Vorteile schafft. Es werden sowohl Herausforderungen als auch **beträchtliche Potenziale der KI** aufgezeigt und **konkrete Handlungsempfehlungen für die Implementierung** dieser transformativen Technologie gegeben. Erfahren Sie, wie Unternehmen schon heute von KI im Einkauf profitieren und wie auch Ihr Unternehmen durch frühzeitigen Einsatz dieser Technologie transformative Vorteile erzielen kann.

KI ist nicht nur eine Option, sondern eine Notwendigkeit, um Prozesse zu automatisieren, fundierte Entscheidungen in Echtzeit zu treffen und erhebliche Kosteneinsparungen zu realisieren.

Christoph Kunel, Chief Product Officer, Crowdfox

Wichtige Anwendungsbereiche im Indirekten Einkauf

KI wird vor allem in folgenden Bereichen eingesetzt:

Interne Datenanalysen



Unternehmen analysieren Einkaufs- und Lieferantendaten, um Optimierungspotenziale zu identifizieren.

52 %

Produktvergleiche



Automatisierte Preis- und Qualitätsvergleiche sorgen für effizientere Entscheidungen.

47 %

ESG-Reporting



KI unterstützt Unternehmen dabei, Nachhaltigkeits- und Compliance-Anforderungen besser zu erfüllen.

41 %

Lieferantenmanagement



KI hilft, Lieferantenrisiken frühzeitig zu erkennen und Beziehungen strategisch zu steuern.

39 %

Vier Gründe, warum KI im Indirekten Einkauf unverzichtbar wird

01

KI sichert Marktvorteile

Effizienz und Wettbewerbsvorteile: Unternehmen, die KI nutzen, erleben signifikante Effizienzsteigerungen und Kosteneinsparungen. Die Umfrageergebnisse zeigen, dass 43 % der Unternehmen KI bereits in bestimmten Bereichen des Einkaufs einsetzen, um fundierte, datengetriebene Entscheidungen in Echtzeit zu treffen.

29 % der Unternehmen testen und implementieren KI derzeit, weitere 24 % sind interessiert, haben jedoch noch keine konkreten Schritte unternommen. Nur 4 % stehen der Technologie skeptisch gegenüber oder planen keinen Einsatz.

Strategische Notwendigkeit: Die Integration von KI in Procurement-Prozesse ist keine Option mehr, sondern eine strategische Notwendigkeit, um im Wettbewerb bestehen zu können. Die Technologie ermöglicht es, Prozesse zu automatisieren und operative Tätigkeiten zu minimieren, was nicht nur die Prozessqualität steigert, sondern auch Fehlkäufe reduziert. Zusätzlich zeigt die Umfrage, dass Unternehmen, die KI aktiv nutzen, eine höhere User-Zufriedenheit und Lieferanten-effizienz erreichen.

*You need to be first to try AI.
Only then you can
be the one harvesting first too.*

Matthias Dohrn, CPO, BASF
(in seiner Keynote, Digital Procurement World
Amsterdam 2024)

02 KI als Booster in bestehenden ERP- und Einkaufssystemen

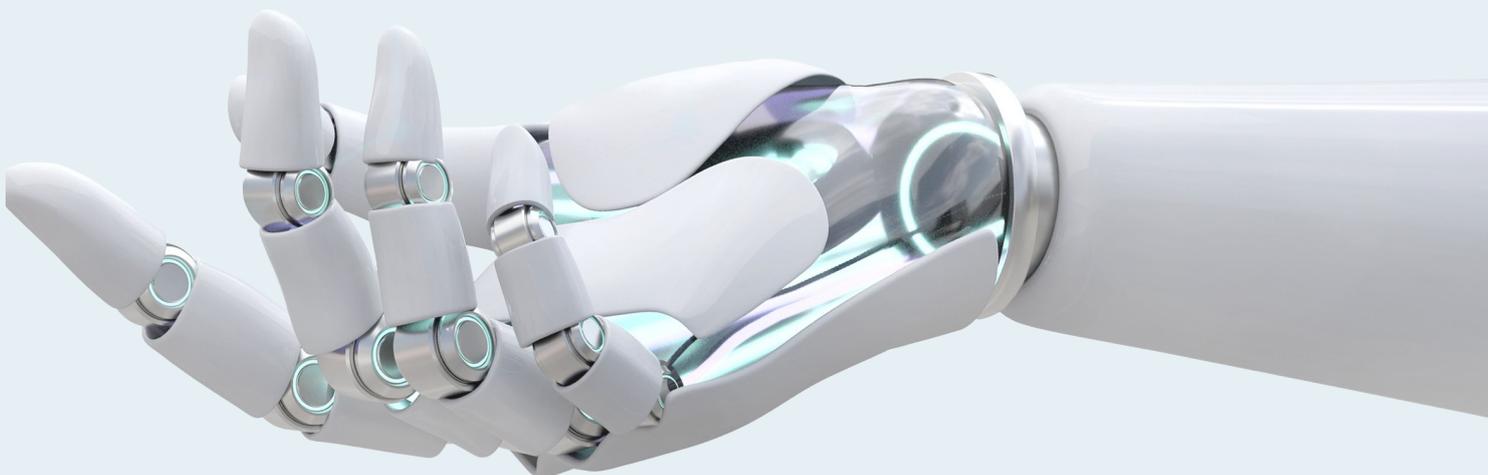
Interne Widerstände und Datenschutz: Eines der größten Hindernisse bei der Implementierung von KI sind interne Widerstände und Datenschutzbedenken. Jeder fünfte Umfrageteilnehmer sieht hierin eine Herausforderung. Es ist entscheidend, durch umfassende Aufklärung und transparente Kommunikation Vertrauen aufzubauen.

Technische Integration: Die Integration von KI in bestehende Systeme stellt viele Unternehmen vor technische Herausforderungen. Eine sorgfältige Planung und die Auswahl geeigneter Technologien sind essenziell, um die Implementierungskosten zu steuern und Compliance-Anforderungen zu erfüllen.



Finding the right solution and be ready to scale like hell.

Klaus Staubitzer, CPO, Siemens
(in seiner Keynote, Digital Procurement World
Amsterdam 2024)



03 Optimiertes Lieferantenmanagement durch KI

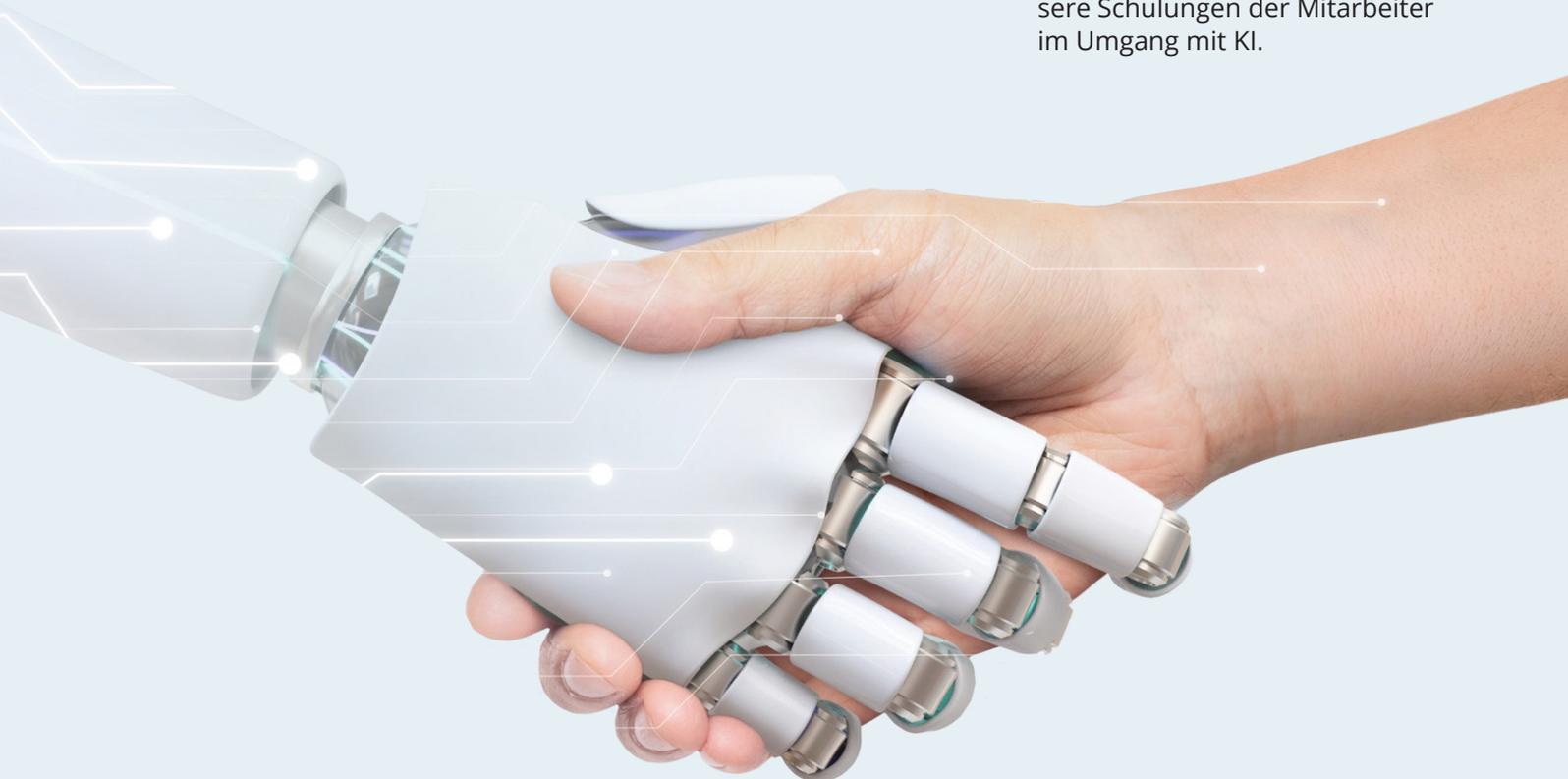
Dynamische Lieferantenbewertungen: KI ermöglicht es, Lieferanten anhand von Leistungs-, Risiko- und Nachhaltigkeitskriterien dynamisch zu bewerten. Dies führt zu einer verbesserten Lieferantenstrategie und -auswahl.

Risikomanagement und Compliance: Durch den Einsatz von KI können Unternehmen potenzielle Risiken früher erkennen und Compliance-Anforderungen effizienter managen. Dies schützt nicht nur vor finanziellen Verlusten, sondern stärkt auch die Marke und Kundenvertrauen.

04 Mensch und KI: Ein starkes Team

Komplementäre Fähigkeiten: Während KI viele Aufgaben automatisieren kann, bleibt die menschliche Expertise für strategische Entscheidungen und die Pflege von Lieferantenbeziehungen unersetzlich. 39 % der Befragten betonen, dass KI als Unterstützung dient, nicht als Ersatz.

Vertrauensaufbau und Kollaboration: Um das volle Potenzial von KI auszuschöpfen, ist es wichtig, eine Kultur der Zusammenarbeit und des Vertrauens zu fördern. Durch transparente AI-Governance-Strukturen kann die Akzeptanz und das Vertrauen in KI-Technologien gestärkt werden. Denn jeder Dritte der Befragten gibt an, dass mangelndes Vertrauen in KI ein Haupthindernis für deren breitere Nutzung ist. 14 % der Befragten fordern bessere Schulungen der Mitarbeiter im Umgang mit KI.



Ausblick und Handlungsempfehlung

KI ist nicht nur ein Werkzeug zur Effizienzsteigerung, sondern eine transformative Kraft, die Geschäftsmodelle grundlegend verändern wird. Unternehmen müssen diesen Wandel aktiv gestalten, um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben. Wer jetzt nicht handelt, riskiert, von der technologischen Entwicklung überholt zu werden.

Testphase und Skalierung: Beginnen Sie mit kleinen Pilotprojekten, um die Technologie zu testen und iterativ zu skalieren. 16 % der Unternehmen nutzen agile Testläufe, um die Implementierung zu optimieren und die Akzeptanz zu steigern.

Vorbereitung auf transformative Veränderungen: Die Automatisierung durch KI wird nicht nur unterstützende Funktionen übernehmen, sondern zunehmend in der Lage sein, vollständige Arbeitsprozesse zu ersetzen – Generative KI wird maßgeblich dazu beitragen, Angebotsvergleiche zu automatisieren. Passen Sie ihre Geschäftsmodelle und -prozesse entsprechend an, um diese Technologie als integralen Bestandteil Ihrer strategischen Planung zu nutzen.



Beginnen Sie jetzt mit der strategischen Planung und Implementierung von KI, um nicht nur den Anforderungen von heute, sondern auch den zukünftigen Herausforderungen gerecht zu werden.

Was können wir für Sie tun?

Crowdfox unterstützt Ihr Unternehmen dabei, **Kosten im Indirekten Einkauf zu senken (durchschnittlich 12 %)**, digitale und manuelle Bestellprozesse zu vereinfachen **(durchschnittlich 7 min Zeiteinsparung pro Warenkorb, Reduktion von Freitextbestellungen bis zu 80 %)**, eine verbesserte User Experience zu schaffen **(bis zu 90 % höhere Nutzerzufriedenheit)** und die CO₂-Bilanz zu verbessern.

Indirekter Einkauf war bisher nur schwer optimierbar, weil die damit verbundenen Prozesse oft fragmentiert

und unreguliert sind. Erst Technologie kann das Problem effizient lösen und Potenziale heben.

Crowdfox ist in Ihre bestehenden Beschaffungssysteme einfach integrierbar und lässt sich mit anderen Best-of-Breed-Tools kombinieren.

Über 100.000 Anwender in 34 Ländern, unter anderem sechs der zehn größten Unternehmen Deutschlands, nutzen Crowdfox, um Marktvorteile im Indirekten Einkauf zu erzielen.

Crowdfox GmbH

Im Mediapark 8a, 50670 Köln



Annette Benigni

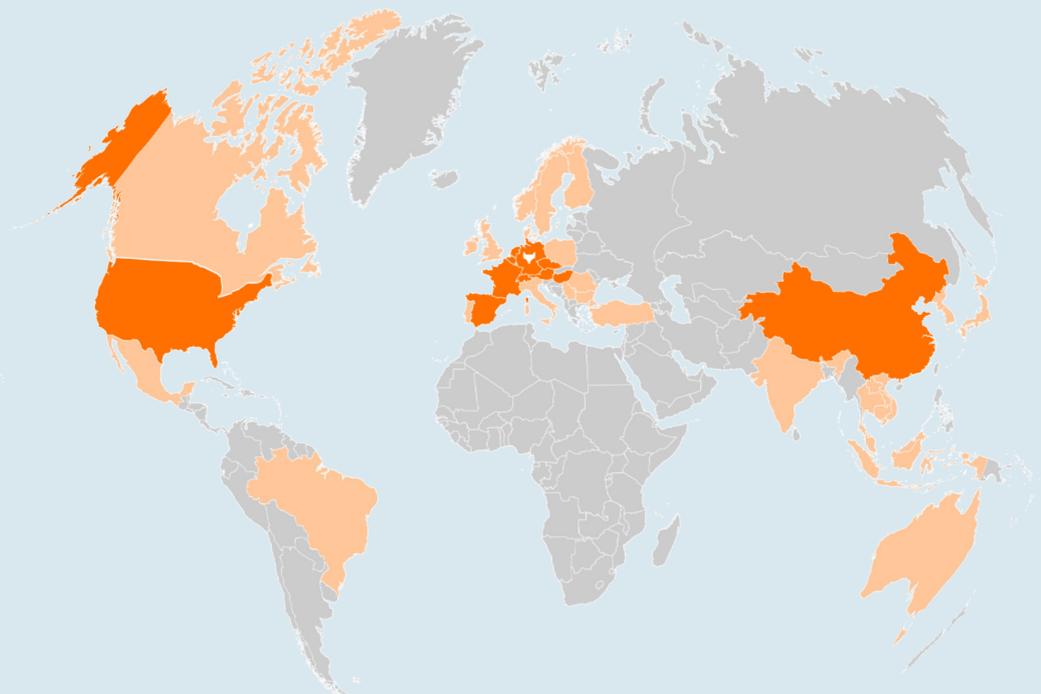
Sales Development

+49 157 82219233

a.benigni@crowdfox.com



FINALIST 2024



■ Länder live
■ Roadmap Go-live 2025