

TECHNIK EINKAUF



KOSTEN OPTIMIEREN, QUALITÄT SICHERN



Einkaufsführer

Bearbeitungszentren 12

CBAM

Was die Grenzausgleichs-
abgabe wirklich bringt 24

Quantensprung

Was die neue Messmethode
für Vorteile bietet 42



KI gestützte Einkaufs-Lösungen helfen, Budgets einzuhalten.
Bild: AspctStyle - stock.adobe.com

Professional Services

Künstliche Intelligenz erleichtert den Einkauf

Der smarte Weg zur Auswahl von Professional-Services-Firmen führt über den strategischen Einkauf. Maverick Buying kann nur durch schnelles Auffinden der besten Anbieter, wettbewerbliches Ausschreiben und laufende Leistungsmessung vermieden werden.

Durch die Entwicklungspartnerschaft mit KWS stellen wir sicher, dass wir den Kundenbedarf treffen und nicht auf Basis eigener Hypothesen arbeiten. Das spart Geld und verkürzt die Time to Market.

Markus Sinz,
Mitgründer
von Apadua

Jedes Unternehmen benötigt Professional Services, von Strategie- und IT-Beratung über Steuer- und Rechtsberatung bis hin zu Marketing-Agentur-Leistungen. Folglich kauft jedes Unternehmen auch Professional Services ein. Üblicherweise werden 3 bis 10% des Umsatzes für Professional Services aufgewendet. Angesichts ihrer finanziellen und strategischen Bedeutung ist es bemerkenswert, dass der Reifegrad des Einkaufs in dieser Warengruppe oft verhältnismäßig niedrig ist. Ungeeignete Strategien, uneffektive Organisation, unbrauchbare Prozesse und schwache Systeme sind die Folgen falscher Zielsetzungen für die Warengruppenmanager und Einkäufer von Professional Services. Heute sind die Voraussetzungen gegeben, KI in der Breite und somit auch im Einkauf von Professional Services einzusetzen. Die Fokussierung auf eine Nische ist sogar ein Vorteil bei der Entwicklung KI-gestützter Lösungen.

Einsatzmöglichkeiten für KI entlang des gesamten Einkaufsprozesses

Der Einkaufsprozess von Professional Services lässt sich generell in drei Phasen einteilen:

1. Bedarfsentstehung

- 2. Ausschreibungsvorbereitung
- 3. Dienstleistungsauswahl (Ausschreibung)

In der Bedarfsentstehung hilft KI dabei, Bedarfe zu erkennen, zu spezifizieren und zu teilen. Während der Ausschreibungsvorbereitung unterstützt KI die Lieferantenvorauswahl oder Qualifizierung, die Erstellung von Ausschreibungen und die Auswahl von Bewertungsmetriken. Die Ausschreibung selbst wird durch die zumindest teilautomatische Beantwortung von Rückfragen, die Bewertung von Konzepten und die Analyse von Preisen begleitet.

Optimal eingesetzt, wird KI so graduell zu einem mächtigen Werkzeug des Einkaufs, der sich noch mehr auf seine internen Kunden und deren Bedürfnisse konzentrieren kann. Im Idealfall werden:

- die Dienstleistungsqualität gesteigert,
- die Lieferantenverfügbarkeit erhöht,
- das allgemeine Kostenniveau gesenkt
- und die Prozessstreu verbessert.

Durch den Einsatz von künstlicher Intelligenz lassen sich also die oft konträren Ziele der internen Kunden (Qualität & Verfügbarkeit) und des Einkaufs (Kosten & Prozess) in Einklang bringen.

Einsatz von künstlicher Intelligenz

Seit 2018 bietet Apadua seinen Kunden eine Plattform für den Einkauf von Professional Services. Gestartet als ein automatisch kuratiertes Online-Firmen-Verzeichnis, bietet das Unternehmen aus Köln-Ehrenfeld heute eine SaaS-Plattform, mit der interne Kunden und Einkäufer barrierefrei zusammenarbeiten und Dienstleistungen unter anderem in den Bereichen Consulting, IT-Services, Legal Services, Tax Advisory und Marketing einkaufen können. Inzwischen zählen neben zahlreichen globalen Konzernen auch kleinere, familiengeführte Mittelständler zum Kundenportfolio.

Bisher fand der Einsatz von künstlicher Intelligenz im Hintergrund, insbesondere bei der Kuration der Firmen-Daten, der Auswertung von finanziellen Angeboten und dem Erstellen von Benchmarks statt. Zur Erstellung von Firmenprofilen werden Millionen von frei verfügbaren Informationen verarbeitet und analysiert. Die größte Herausforderung besteht in der großen Anbieterzahl und der fehlenden Marktstandards. Während ein einzelner Warengruppenmanager wohl kaum mehr als ein paar dutzend Firmen kennen und managen kann, ist Apadua in der Lage, in kurzer Zeit tausende Anbieter zu screenen. Hierbei sind nicht nur deren Websites oder Social Media Profile, sondern auch Studien, Publikationen und Rezensionen relevant.

Die im Rahmen einer Ausschreibung eingehenden Angebote und Preise zu vergleichen, ist auch wegen der häufig fehlenden Standards und mangelnder Struktur ein Problem für die Kundenunternehmen. Neben standardisierten Templates kommt auf der Apadua-Plattform auch Datenanalytik zum Einsatz, die es den internen Kunden und Einkäufern ermöglicht, die kommerziellen Angebote der Dienstleister in Echtzeit zu analysieren und zu bewerten. Hierdurch wird ein echter Kosten-Nutzen-Vergleich erst möglich.

Während einer einzigen Rahmenvertrags- oder Projektausschreibung kommen schnell hunderte, oft tausende relevanter Daten zusammen. Um diese Daten für die Kunden im laufenden Prozess und darüber hinaus nutzbar zu machen, testen derzeit fünf ausgewählte Kunden das neueste Feature der Apadua-Plattform – APALYTICS. Hier werden alle bei einem Kunden jemals im Rahmen von Ausschreibungen angefallenen Daten konsolidiert und für den Kunden aufbereitet. Im Gegensatz zu klassischen ERP-Systemen bietet Apadua somit nicht nur die

Über Apadua

Apadua ist ein Technologie-Start-up mit Sitz in Köln, das sich auf die Entwicklung von KI-gesteuerten Lösungen für den Einkauf von Professional Services spezialisiert hat. Mit dem Schwerpunkt auf datengestütztem Category Management ist das Start-up bestrebt, die Art und Weise, wie Unternehmen wissensintensive Dienstleistungen einkaufen und steuern, durch den Einsatz modernster KI-Technologie zu optimieren. www.apadua.com

tatsächlichen Spend-Daten, sondern ein Gesamtbild des gesamten Lebenszyklus einer Kunden-Lieferanten-Beziehung.

Partnerschaft zwischen Start-up und Familienunternehmen

Die bestehenden Lösungen und die Vision von Apadua haben auch Peter Hagenow, Leiter des globalen Einkaufs der KWS Gruppe, überzeugt. Im Jahr 2021 haben die beiden Unternehmen ein erstes Mal im Rahmen einer Entwicklungspartnerschaft kooperiert. Damals entwickelte Apadua mit drei Kundenunternehmen SOURCE/Q – die erste Einkaufslösung maßgeschneidert für Rahmenverträge und Ratecards.

Im Rahmen des Procurement Summit 2023 in Hamburg wurde eine erneute, größere und ambitioniertere Entwicklungspartnerschaft geschlossen. Gemeinsam werden die beiden Unternehmen unter anderem zum Thema Predictive Pricing forschen und entwickeln. Ziel ist, basierend auf einfachen Prompts-Budgets Preise, Teamstrukturen und Projektlaufzeiten zu antizipieren und weitgehend automatisch Projektbeschreibungen zu generieren. Die Trainingsdaten der KI kommen hierbei von KWS und anderen Partnern. Neben der Kooperation mit der KWS Gruppe, kann Apadua hierbei auch auf die Unterstützung des Deutschen Staates setzen. Im April 2023 hat sich das ohnehin schon schnell wachsende Procure-Tech-Unternehmen auch eine Millionenförderung des Bundes gesichert. Diese Mittel werden vollständig in den weiteren Ausbau des Entwicklerteams für KI-Lösungen fließen. Während die bisherigen KI-Features für die Apadua-Kunden kaum sichtbar waren, arbeitet das Team um Gregory N. Vider und Markus Sinz schon heute an Lösungen mit denen die internen Kunden und der Einkauf selbst, direkt interagieren können. ki ■



**TECHNIK
EINKAUF** Marktübersichten finden Sie unter:
www.technikundeinkauf.de