

# Der ROI der Source-to-Pay-Transformation: Wie smarte Einkaufsleiter mit KI echten Mehrwert schaffen

20. Juni 2025



Auf. Fertig. Los



# Inhaltsverzeichnis

**01** **Die Einkaufswegkreuzung:**  
Weiterentwickeln oder zurückfallen

**02** **Wie groß ist unser Rückstand wirklich?** – Zahlen lügen nicht

**03** **Erfolgreiche Teamführung:**  
Strategiewechsel als Schlüssel

**04** **Zeigt mir das Geld** – Realisierbare Erfolge in 90 Tagen

**05** **Über schnelle Erfolge hinaus:** So bauen Sie Ihren Wettbewerbsvorteil auf

**06** **Mehr als nur Einsparungen:**  
Nachhaltigkeit als Gewinn

**07** **Den CFO überzeugen:** Zahlen, die zählen

**08** **Nicht zurückfallen:** Ihr 30-Tage-Aktionsplan





# Zusammenfassung

Seien wir ehrlich – der Einkauf hat sich verändert. Was früher als Hintergrundfunktion galt, steht heute im Zentrum: Inflation bekämpfen, komplexe Lieferketten steuern und mit denselben Ressourcen mehr Einsparungen erzielen. Kommt Ihnen das bekannt vor?

Das eigentliche Problem? Unsere Tools haben mit unseren wachsenden Aufgaben nicht Schritt gehalten.

Dieses Dokument ist kein rein technisches Whitepaper. Es ist ein praxisorientierter Leitfaden für Einkaufsverantwortliche, die mit steigenden Erwartungen und veralteten Systemen kämpfen. Sie erfahren, wie andere Teams KI einsetzen, um:

- Die Ausgabentransparenz von 67 % auf über 90 % zu erhöhen
- Den Verlust von 16 % verhandelter Einsparungen durch Vertragsnichteinhaltung zu verhindern
- Sourcing-Zyklen von über 45 Tagen auf 20–30 Tage zu verkürzen
- Lieferantenrisiken frühzeitig zu erkennen, statt nur zu reagieren
- Nachhaltigkeit nicht nur zu versprechen, sondern umzusetzen

Das Beste daran? Unternehmen erzielen einen Return on Investment (ROI) in weniger als 18 Monaten – mit einem Faktor von 2,5x und Einsparungen von 5,7 Mio. \$ pro 150 Mio. \$ Ausgaben.



# Die Einkaufswegkreuzung: Weiterentwickeln oder zurückfallen



"The organizations that can turn procurement into a strategic advantage will outperform their peers by 15-20% on bottom-line results. The rest will be explaining to their boards why they're falling behind."— McKinsey Global CPO Survey, 2025

Diese Aussage ist kein typischer Berater-Sprech – sie beschreibt die Realität, mit der Einkaufsleiter heute konfrontiert sind.

“I'm drowning in stakeholder expectations while working with systems from the Stone Age.”— CPO, Fortune-500-Unternehmen (Industrie)

Kommt Ihnen das bekannt vor? Sie sind nicht allein. Wir alle haben das schon erlebt.

Erinnern Sie sich an die Zeit, als es im Einkauf nur darum ging, den besten Preis auszuhandeln? Diese Zeiten sind vorbei. Heute wird von uns erwartet, dass wir Inflationsbekämpfer, Risikomanager, Nachhaltigkeitsförderer und Innovationskatalysatoren sind – und das bei gleichbleibenden zweistelligen Einsparzielen.



**HARTER FAKT:** "Agentic and generative AI will reshape how procurement performs over the next five years." — The Hackett Group, 2025 Key Issues Study

Eine kühne Aussage – aber die unbequeme Wahrheit ist: Die meisten von uns sind nicht darauf vorbereitet. Wir versuchen, die Herausforderungen von morgen mit den Werkzeugen von gestern zu bewältigen.



Ein überfülltes Postfach  
voller Sourcing-Anfragen



Ausgabendaten, verstreut  
über mehrere Systeme



Späte Entdeckung von  
Lieferantenrisiken oder -verstößen

Und während Ihre Arbeitslast um 10 % steigen wird, erhöht sich Ihr Budget – wenn Sie Glück haben – nur um 1 %.

Die erfolgreichsten Einkaufsleiter arbeiten nicht härter – sie arbeiten smarter. Sie überlassen der KI die repetitiven Aufgaben und konzentrieren sich selbst auf die strategischen Themen.



# Was Sie heute tun können

Hier ist eine kurze Selbsteinschätzung, mit der Sie Ihre größten Verbesserungspotenziale identifizieren können:



**Nehmen Sie sich 30 Minuten Zeit**  
Planen Sie gemeinsam mit Ihrem Team eine kurze Bestandsaufnahme.



**Bewerten Sie die Zeitverteilung**  
Analysieren Sie ehrlich, womit Ihre Teams die meiste Zeit verbringen.



## **Erkennen Sie Chancen**

Achten Sie besonders auf Ihre Intake-Prozesse, die Ausgabenanalyse und darauf, ob Ihre Verträge mit Ihren Sourcing-Aktivitäten integriert sind – oder eben nicht.



# Sommes-nous vraiment en retard ?

## Les chiffres ne mentent pas



"We thought we were doing pretty well until we saw the benchmarks. That was a wake-up call."  
— Einkaufsleiter, Krankenhausverbund

Es ist Zeit, der Realität ins Auge zu sehen. So schneiden die meisten Einkaufsteams im Vergleich zu den Branchenführern ab. Das sind keine theoretischen Daten – sie entscheiden darüber, ob Ihr Team als Kostenstelle oder als strategischer Partner wahrgenommen wird.

Es ist frustrierend zu erkennen, dass Ihr Team härter arbeitet als je zuvor – und trotzdem Millionen auf dem Tisch liegen lässt.

### **Und es wird nicht leichter:**

Ihre Arbeitslast steigt um etwa 10 %,

Ihre Ressourcen hingegen nur um 1 %.

→ Diese Effizienzlücke von 8–10 % lässt sich nicht allein durch härtere Arbeit schließen.



Was wir messen	Wo die meisten Teams stehen	Was Spitzenreiter erreichen	Was es Sie kostet
Verwaltete Ausgaben	~67%	90%+	Jeder nicht verwaltete Dollar = 6–12 % potenzieller Einsparungen verloren
Vertragstreue	~60-62%	80-90%	Sie verlieren 0,16 \$ pro verhandeltem Dollar durch Vertragsverstöße
Sourcing-Zyklus	45-60 Tage	20-30 Tage	Längere Zyklen = Verzögerungen + Frust + aufgeschobene Einsparungen
Aktiv gesourcte Ausgaben	~50%	70%+	Die Hälfte der potenziellen Wettbewerbseinsparungen wird nie realisiert

### **Harte Wahrheit:**

“Every non-compliant dollar is a potential source of value leakage.”— Ardent Partners

Das ist keine bloße Beratermeinung. Wenn sich Ihre ausgehandelten 7 % Einsparungen durch mangelnde Vertragstreue in magere 4 % verwandeln, entgehen Ihnen Tausende von Dollar – und Ihr CFO hat genau mit diesem Ergebnis gerechnet.



# Was Sie heute tun können

So können Sie beginnen, die Lücke zu schließen:



## Rechnen Sie nach

Berechnen Sie den Prozentsatz Ihrer Ausgaben, die tatsächlich unter aktiver Kontrolle stehen.



## Bewerten Sie die Vertragstreue

Ermitteln Sie objektiv, wie hoch die tatsächliche Vertragserfüllung in der Praxis ist.



## Messen Sie Ihre Sourcing-Zyklen

Verfolgen Sie genau, wie viel Zeit zwischen der ursprünglichen Anforderung und der Vertragsvergabe vergeht.



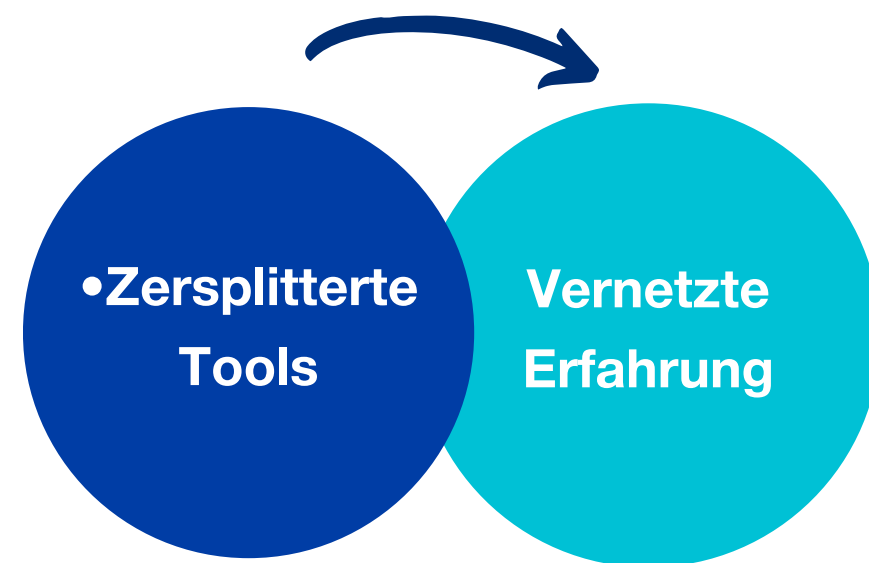
## Fangen Sie an zu messen – falls noch nicht geschehen

Was Sie nicht messen, können Sie auch nicht verbessern.

Diese Kennzahlen bilden die Ausgangsbasis Ihrer Transformation.



# Was bei führenden Teams funktioniert: Der Strategiewechsel



Die leistungsstärksten Einkaufsteams haben aufgehört, in Modulen zu denken – und sich stattdessen auf durchgängige End-to-End-Prozesse konzentriert. Laut Deloitte sind diese Vorreiter wahre „Wert-Orchestratoren“: Sie beschränken sich nicht auf Ausschreibungen oder Vertragsmanagement – sie steuern den gesamten Beschaffungsprozess von Anfang bis Ende.



Zahlen, die für sich sprechen – Die Technologiebudgets im Einkauf steigen jährlich um 5 bis 6 %. Die Budgets für Personal hingegen wachsen nur um ca. 1 %. Das Ergebnis? Die führenden Unternehmen setzen auf Systeme, die die menschliche Leistungsfähigkeit vervielfachen.



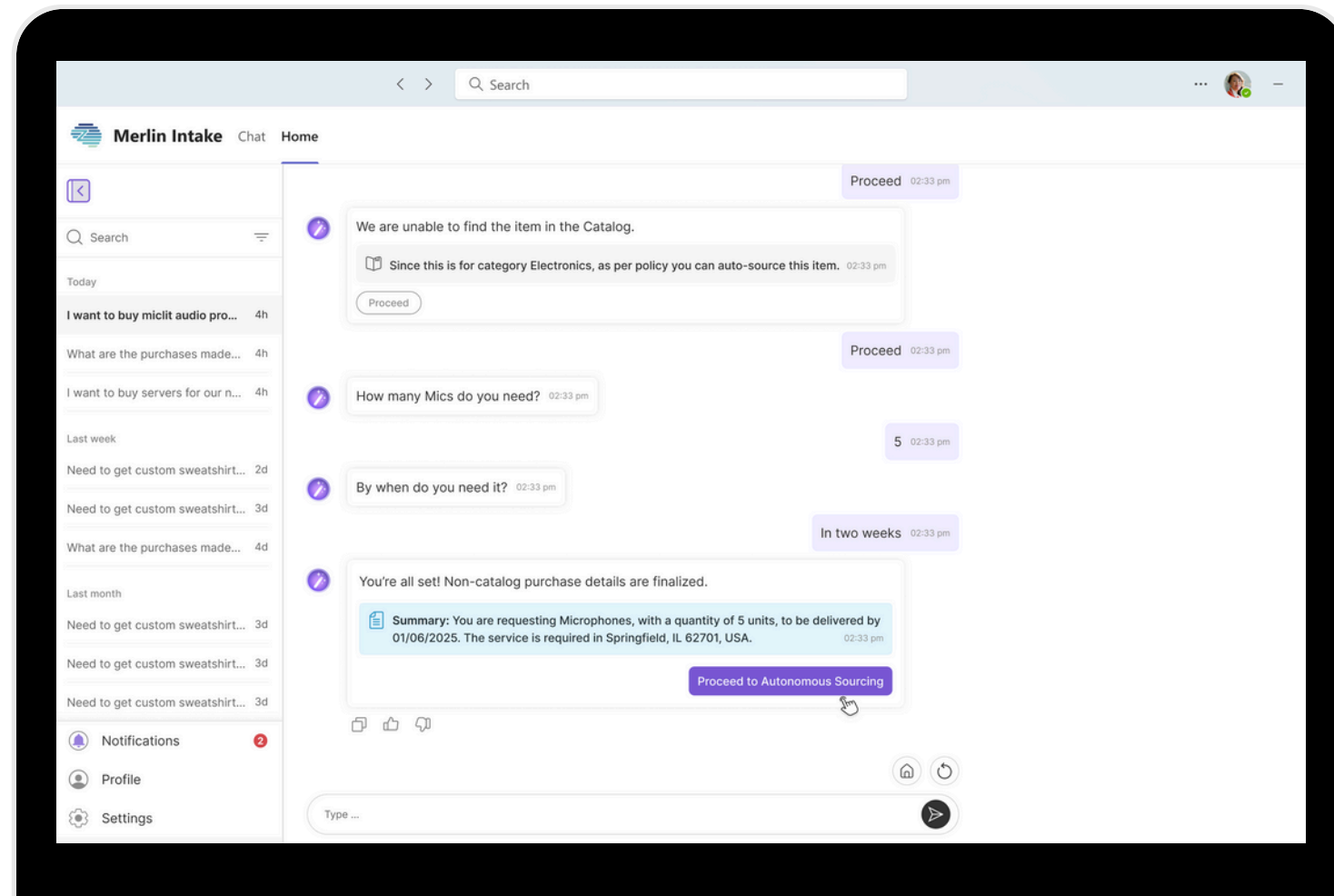
Und diese KI-Revolution? Sie ist kein Zukunftsthema – sie ist bereits in vollem Gange: 64 % der Einkaufsverantwortlichen sehen schon heute, wie KI ihre Rolle verändert. 28 % haben bereits generative KI-Tools implementiert. Die Hälfte aller CPOs erwartet innerhalb der nächsten 2–3 Jahre einen grundlegenden Wandel.



## Altes Modell:

Ein hochmodernes Sourcing-Tool, das nicht mit Ihrem Vertragssystem verbunden ist?

→ Das ist wie eine Ferrari ohne Benzin: beeindruckend ... aber unbrauchbar.



Source: <https://www.zycus.com/solution/autonomous-negotiation-agents>

## Erfahrungen aus der Praxis:

"The companies seeing the biggest impact aren't just automating existing processes—they're reimagining what's possible when AI handles the routine so humans can focus on strategy."



— Chris Sawchuk, Principal and  
Procurement Advisory Practice Leader at

 The Hackett Group



# Was Sie heute tun können



## Zeichnen Sie Ihren Prozessweg

Kartieren Sie den gesamten Procure-to-Pay-Prozess – vom Bedarf bis zur Zahlung.



## Erkennen Sie Reibungspunkte

Notieren Sie Stellen, an denen Informationen verloren gehen, wiederholt oder manuell übertragen werden.



## Erkennen Sie Chancen

Jede Reibung bedeutet einen Verlust an Zeit oder Wert.



## Setzen Sie Prioritäten bei den Verbindungen

Die sichtbarsten Unterbrechungen sollten zuerst behoben werden.

Wenn Sie Ihren Prozess von Anfang bis Ende visualisieren, erkennen Sie schnell die Brüche, die Sie Zeit, Geld und Glaubwürdigkeit kosten.



# Zeigt mir das Geld – Erfolge in 90 Tagen erreichbar

**Seien wir realistisch** – niemand hat heute noch Geduld für langwierige und unklare Transformationsprojekte.

**Sie brauchen schnelle Ergebnisse**, um den Wert zu beweisen und Schwung zu erzeugen.

**So fokussieren führende Einkaufsteams ihre Bemühungen auf schnelle Erfolge:**

Entdecken Sie den verborgenen Schatz in Ihren Ausgabendaten

Halbieren Sie Ihre Sourcing-Zeit

Reparieren Sie Ihren Intake-Prozess

Überlassen Sie KI die Routineverhandlungen

## Entdecken Sie den verborgenen Schatz in Ihren Ausgabendaten

KI-gestützte Ausgabenanalyse wirkt wie ein Metalldetektor am Strand – sie legt den verborgenen Wert unter der Oberfläche frei.

**Konkreter Effekt:** Jede +10 % der Ausgaben, die unter aktive Steuerung gebracht werden, bringen 6 bis 12 % Kostenersparnis.

Das ist keine Theorie – das ist messbar.

**Praxisbeispiel:** John, Einkaufsleiter bei einem Industrieunternehmen, ging davon aus, dass die Bürokäufe größtenteils durch Rahmenverträge abgedeckt seien. Doch die KI-Analyse deckte 3,2 Mio. \$ an ungenutztem Einkaufsvolumen auf.

Innerhalb von 60 Tagen verhandelten sie neu – mit 12 % Einsparung.

**„Es war, als hätten wir Geld wiedergefunden, von dem niemand wusste, dass es fehlt.“ – John**



## Halbieren Sie Ihre Sourcing-Zeit (wirklich)

Erinnern Sie sich an diese endlosen Sourcing-Zyklen?

Anforderungen formulieren, auf Antworten warten, Lieferanten nachfassen, Angebote analysieren ... ein echtes Beschaffungs-Purgatorium.

### >> Konkreter Effekt:

Führende Unternehmen haben ihren Sourcing-Zyklus um 50 % reduziert, indem sie automatisiert haben:

- Erstellung von Ausschreibungen
- Lieferantenkommunikation
- Angebotsanalyse

**Ergebnis: 1,3 bis 3,1 Mio. \$** zusätzliche Einsparungen pro 150 Mio. \$ Ausgaben.

### >> Praxisbeispiel:

Sarahs Team im Gesundheitswesen bearbeitete RFPs mit einem Zyklus von 42 Tagen.

Dank KI-Vorlagen und automatisierter Analyse sank der Zyklus auf 19 Tage.

## Reparieren Sie Ihren Intake-Prozess

Seien wir ehrlich: Ihr Intake-System besteht wahrscheinlich aus einer Mischung aus E-Mails, Flurgesprächen und Last-Minute-Notfällen.

→ Das führt zu Verzögerungen und Frust auf beiden Seiten.

Konkreter Effekt:

Die besten Organisationen erhalten über 70 % ihrer Anfragen über ein geführtes Intake-Portal

→ keine Informationsverluste mehr.

## Praxisbeispiel:

Ein Finanzdienstleister verlor wertvolle Zeit allein damit, Bedarfe vor dem Sourcing zu klären.

Mit einem **digitalen Portal + KI-gestütztem** Routing sank die Durchlaufzeit von **14 Tagen auf 3 Tage**.



**Wochen  
bis Tage**

## Überlassen Sie der KI die Routineverhandlungen

Manche Verhandlungen sind strategisch. Aber viele sind langwierig und wiederholen sich.

## Warum sollte nicht die KI das für Sie übernehmen?

### >> Konkreter Effekt:

Innovatoren schließen ihre Deals **30% schneller ab** und erzielen zusätzlich 2–3 % Einsparungen.

→ Wie? Die KI schlägt automatisch Gegenangebote auf Basis von Marktdaten vor.

### >> Praxisbeispiel:

Carlos, Einkaufsleiter in der Chemiebranche, war zunächst skeptisch. Doch nach der Einführung von Zycus AnA stieg die Anzahl der Sourcing-Events seines Teams von 5 auf 25 pro Monat.

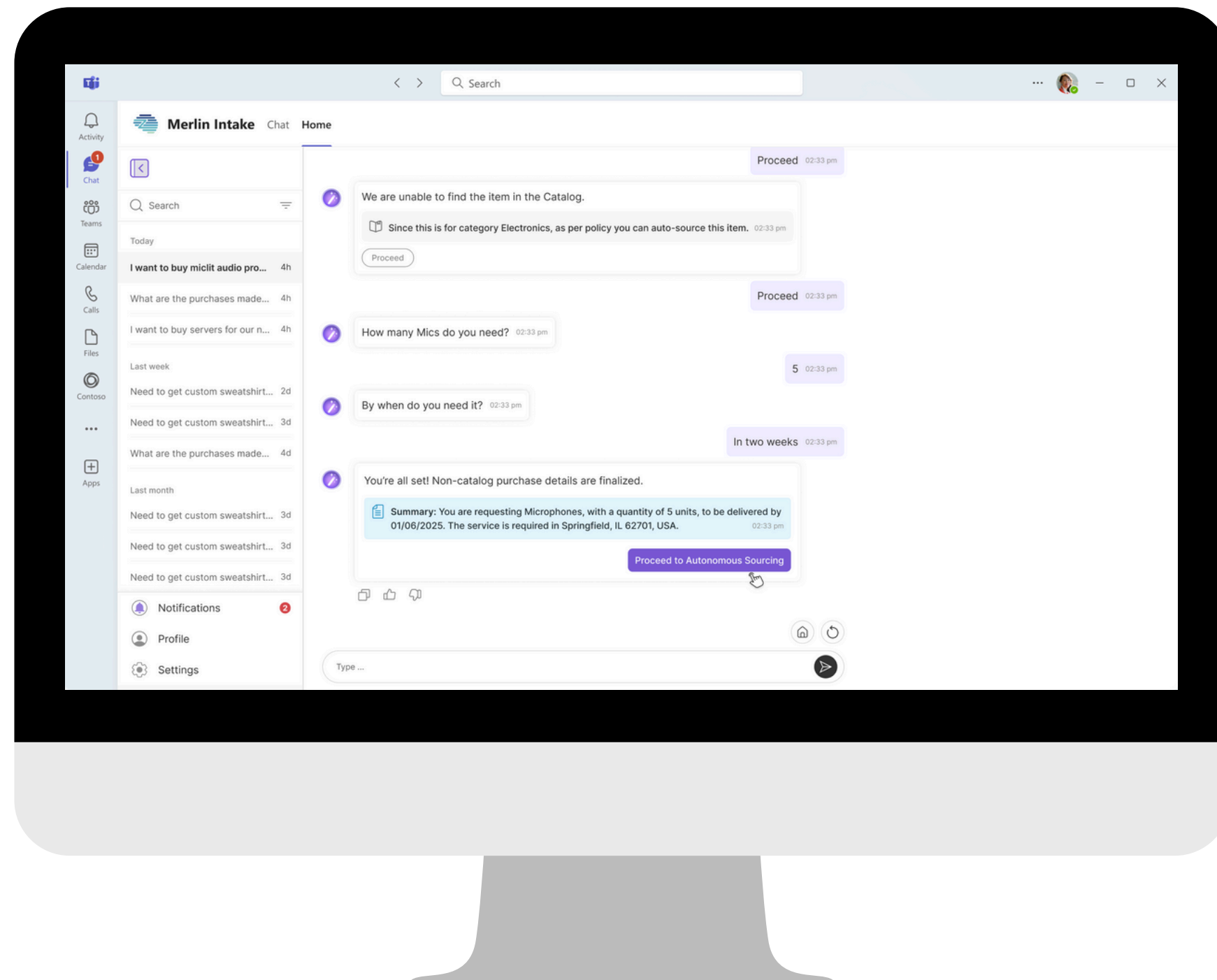
„Der Bot übernimmt die wiederkehrenden Verhandlungen.

Wir konzentrieren uns auf die Strategie.

Wir sparen mehr – und niemand muss am Wochenende arbeiten.“



# Was Sie heute tun können



## Wählen Sie Ihren Quick Win

Identifizieren Sie 3 bis 5 Kategorien mit hohem Volumen und geringer Komplexität (z. B. Büromaterial – keine maßgeschneiderte Fertigung).

→ Ideal für ein KI-Pilotprojekt.

## Verfolgen Sie schnelle Ergebnisse

Diese ersten Erfolge stärken die Glaubwürdigkeit Ihres Transformationsprogramms.

→ Nutzen Sie sie, um eine breitere Vision zu vertreten.





**McKinsey Insight:** Zwei kritische Bereiche – Vertragstreue und Wertverluste – bieten eine enorme Wirkungschance  
→ durch digitale Lösungen.

## Vertragstreue und Wertrealisierung

**16%**

Verlust verhandelter  
Einsparungen (Wertverluste)

**90%**

Top-Vertragstreue

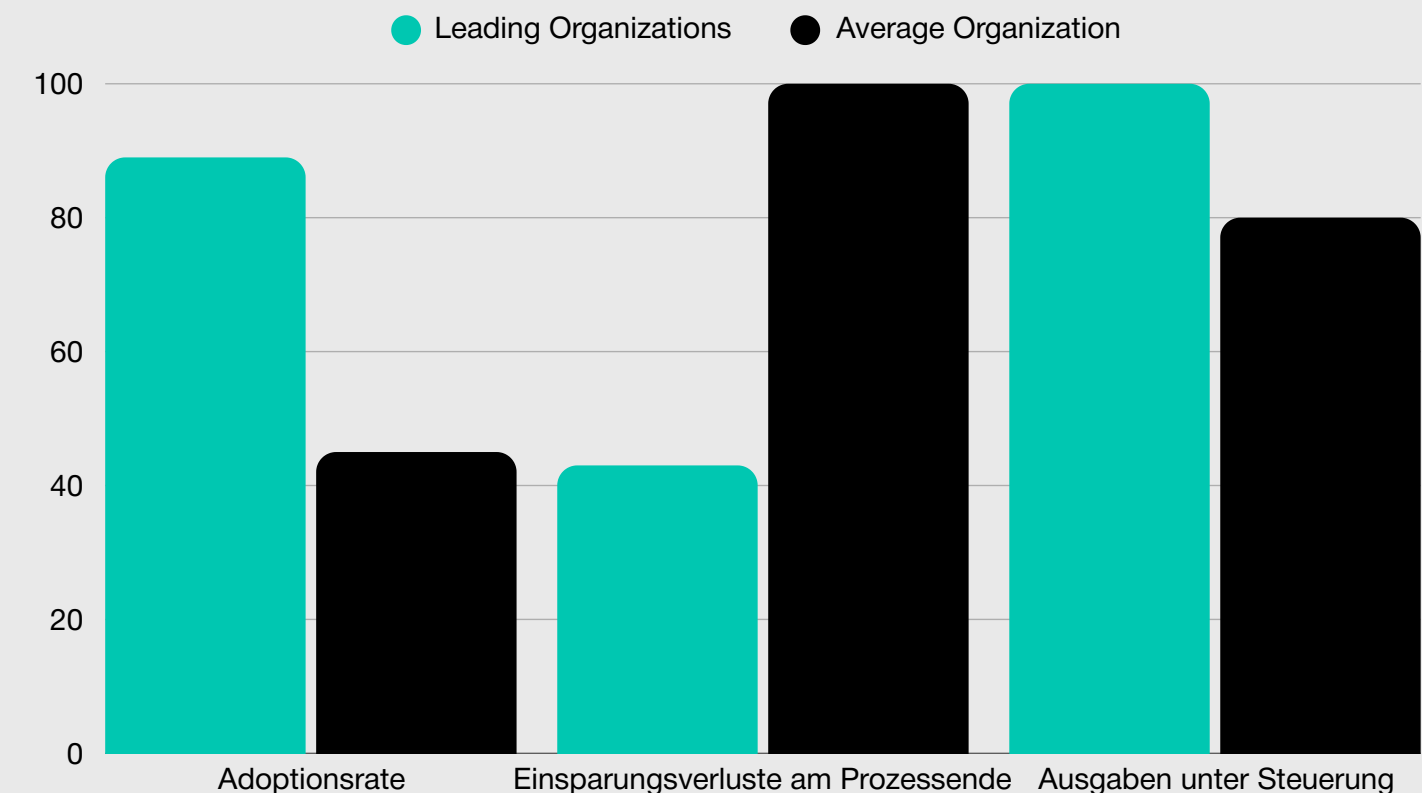
**82%**

Schnellere  
Genehmigungen

### Wichtige Statistiken:

- Unternehmen können bis zu 16 % der verhandelten Einsparungen verlieren – allein durch Einkäufe außerhalb bestehender Verträge.
- Best-in-Class-Teams erreichen Vertragstreue von über 80–90 %, während der Branchendurchschnitt bei etwa 60 % liegt.
- Eine Verdopplung der Vertragstreue (von ~60 % auf ~95 %) kann zusätzliche 1,36 Mio. \$ Einsparungen pro 150 Mio. \$ Ausgaben freisetzen.
- KI-gestützte CLM-Lösungen können die Vertragsgenehmigungszeiten um 82 % reduzieren – von ca. 22 auf 11,5 Tage.

## Verfolgung von Einsparungen im Closed-Loop-Verfahren



- Rund 89 % der großen Organisationen haben Tools zur Einsparungsverfolgung eingeführt.
- Unternehmen, die ihre Ausgaben End-to-End verfolgen, verzeichnen eine 57 % geringere Einsparungsverlustrate.
- Organisationen mit Closed-Loop-Savings-Tracking steigern ihre verwalteten Ausgaben um über 20 %.



## Auswirkungen der Implementierung

Einer der transformativsten Vorteile einer integrierten Suite besteht darin, die Lücke zwischen Vertragswert und realisiertem Wert zu schließen – und damit das anzugehen, was Analysten als „Wertverlust“ bezeichnen.

Die Integration von Guided Buying und Katalogen lenkt Mitarbeitende zu genehmigten Artikeln mit verhandelten Preisen.

→ Das reduziert nicht-konforme Ausgaben erheblich und stellt sicher, dass ausgehandelte Vereinbarungen tatsächlich im Ergebnis spürbar werden.

Eine der Herausforderungen im Einkauf ist es, den Lebenszyklus von Einsparungen zu verfolgen: von der identifizierten Möglichkeit über die Verhandlung bis hin zur realisierten Einsparung.

Ein robustes Tracking, das mit Sourcing- und P2P-Daten verknüpft ist, ermöglicht es dem Einkauf, den Anteil realisierter Einsparungen in Bestellungen und Rechnungen zu überwachen.

Die Integration in den Budgetprozess der Finanzabteilung stellt sicher, dass validierte Einsparungen entweder Mittel freisetzen oder in den Zielvorgaben der Geschäftsbereiche berücksichtigt werden.



### UMSETZBARE SCHLUSSPUNKTE

#### >> **Aufbau einer bereichsübergreifenden Governance:**

Ein Team aus Vertreter:innen des Einkaufs, der Finanzabteilung und der IT zusammenstellen.

#### >> **Entwicklung eines Closed-Loop-Trackings:** Sourcing-Events mit tatsächlichen Einkaufstransaktionen verknüpfen.

#### >> **Erstellung eines einfachen Dashboards:** Verhandelte und realisierte Einsparungen pro Geschäftseinheit sichtbar machen.

Indem Sie die zentralen Stakeholder aus verschiedenen Abteilungen zusammenbringen, stellen Sie sicher, dass Ihr Einsparungs-Tracking eine vollständige End-to-End-Sicht bietet – von der Verhandlung bis zur Realisierung.



# Mehr als nur Kosteneinsparungen: Nachhaltigkeit gewinnen

Kosteneinsparungen bleiben wichtig – doch die respektiertesten Einkaufsteams gehen weit darüber hinaus. Sie treiben konkrete ESG-Initiativen voran und werden zu strategischen Partnern im Unternehmen.

## **Nachhaltigkeit greifbar machen (und nicht nur darüber reden)**

ESG ist in aller Munde –  
aber wer handelt wirklich? Immer mehr: die Einkaufsabteilungen.

## **Zahlen, die den Wandel belegen:**

- Nachhaltigkeit ist Priorität Nr. 2 für CPOs (gleich nach Effizienz)
- 85 % der Einkaufsteams haben signifikanten Einfluss auf die ESG-Strategie ihres Unternehmens
- Führende Unternehmen bewerten 100 % ihrer Sourcing-Events nach ESG-Kriterien
- Bis 2027 werden 50 % der Unternehmen KI einsetzen, um ESG-Aspekte in Lieferantenverhandlungen zu integrieren

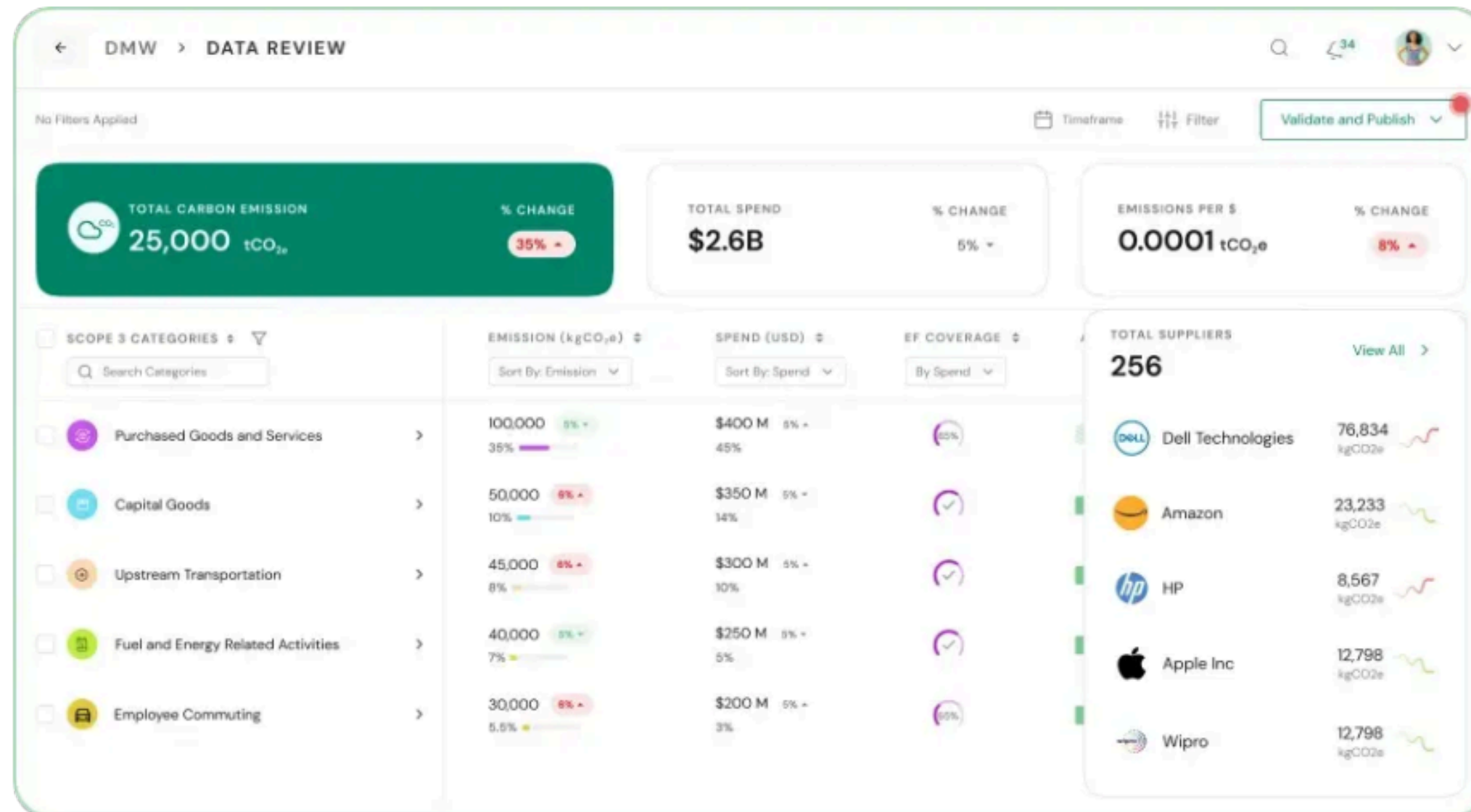
## **Führungsperspektive:**

"ESG isn't some separate initiative—it's become a critical C-suite issue that procurement is uniquely positioned to address. The best CPOs are finding ways to balance cost, resilience, and sustainability in every decision."

- Deloitte Global CPO Survey, 2023



# Was Sie heute tun können



Wählen Sie einen Nachhaltigkeitsindikator, der für Ihr Unternehmen relevant ist (z. B. CO<sub>2</sub>-Fußabdruck, Lieferantenvielfalt, Abfallreduzierung) und beginnen Sie, ihn parallel zu Ihren traditionellen Beschaffungskennzahlen zu verfolgen.

Versuchen Sie nicht, alles auf einmal zu messen – starten Sie mit einem messbaren Faktor und zeigen Sie konkrete Fortschritte.

Die Zycus Source-to-Pay-Software bietet Funktionen, die Sie bei diesem Vorgehen unterstützen.



# Den CFO überzeugen: Die Zahlen, die zählen

Ihre Finanzabteilung und Geschäftsleitung interessieren sich nicht für ausgeklügelte Funktionen. Was sie wirklich wissen wollen: **Wie hoch ist der ROI? Wann bekommen wir unser Geld zurück?** Hier sind die Argumente, die Sie brauchen:





## Konkrete Einsparungen

- Top-Einkaufsteams erzielen **jährlich 7% Einsparungen** auf verwalteten Ausgaben
- Bei 500 Mio. \$ an Ausgaben entspricht das **35Mio.\$ Nettoeinsparungen**
- Das sind **5,7Mio.\$ Einsparung** pro 150 Mio. \$ adressierbarer Ausgaben
- Allein durch bessere Vertragstreue können zusätzlich **1,36Mio.\$** freigesetzt werden

## Amortisationszeitraum

- Die meisten Unternehmen erzielen ihren **ROI innerhalb von 12 bis 18 Monaten** (einige sogar in **weniger als einem Jahr**)
- **20 % mehr** Ausgaben unter Kontrolle und 21 % höhere Compliance schnell
- Erste 90 Tage: Schnelle Erfolge durch **Ausgabentransparenz und grundlegende Compliance**
- Im ersten Jahr: Strukturelle Einsparungen durch besseres Sourcing und effektivere Vertragsnutzung

## Die Effizienzstory

- Führende Unternehmen arbeiten mit **29% weniger Personal** – und erzielen dennoch bessere Ergebnisse
- Ein Kunde hat sein Lieferantenmanagementteam halbiert und gleichzeitig die Leistung verbessert
- Die Vertragsabwicklung erfolgt **(11 Tage schneller)**, wodurch sich Rechtsteams auf höherwertige Aufgaben konzentrieren können

## Die Risikoperspektive

- Erinnern Sie sich an den Lieferanten, der plötzlich insolvent war? Das hat Millionen gekostet.
- Sie verlieren bereits **16% Ihrer verhandelten Einsparungen** – nur wegen mangelnder Vertragstreue.
- Was wäre, wenn Sie schwache Warnsignale erkennen könnten, bevor es zur Katastrophe kommt?



# Was Sie heute tun können

Denken Sie darüber nach:

Für die meisten Unternehmen **amortisiert sich die Lösung bereits im ersten Jahr vollständig.**



## Erstellen Sie einen einfachen Business Case

Machen Sie es nicht kompliziert. Starten Sie mit Ihren adressierbaren Ausgaben, wenden Sie vorsichtige Verbesserungsannahmen an (z. B. 3–5 % Einsparungen, 20 % mehr Vertragstreue)  
→ und zeigen Sie den Dreijahreseffekt.



## Starten Sie ein Pilotprojekt in einer Kategorie.

Beweisen Sie die Wirksamkeit in Ihrer eigenen Umgebung, bevor Sie breit ausrollen.  
→ Die Finanzabteilung schätzt diesen pragmatischen, faktenbasierten Ansatz.

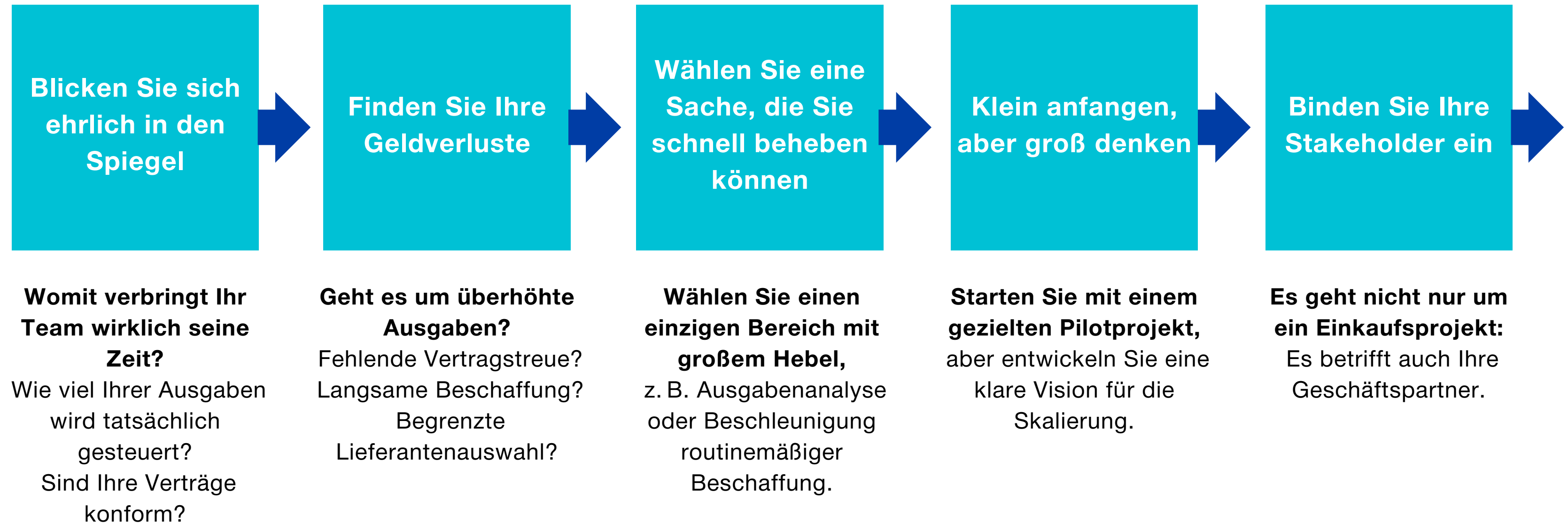


## Präsentieren Sie realistische Projektionen.

Nutzen Sie konservative Annahmen und konzentrieren Sie sich auf greifbare Ergebnisse, die bei Ihrer Finanzabteilung gut ankommen.



# Nicht den Anschluss verlieren: Ihr 30-Tage-Aktionsplan





# Referenzen

[The Hackett Group: 64% of Procurement Leaders Say AI Will Transform Their Jobs | MarketScreener](#)

[Why Spend Management is the smarter way forward](#)

[Deloitte's 2023 CPO Survey: Orchestrators of Value](#)

[AI-Powered Spend Intelligence for Procurement Mastery - Zycus](#)

[Unlock Savings with Autonomous Negotiation Agents \(ANA\) - Zycus](#)

[Third-party risk management Make vs. buy - Mckinsey](#)

[Harnessing Agentic AI in Source-to-Pay: A New Era of Procurement Efficiency](#)

[Procurement trends in 2024 and beyond | McKinsey](#)



Zycus, von Gartner und Forrester als führend im Bereich der Beschaffungstechnologie anerkannt, befähigt Teams dazu, durch ganzheitliche Source-to-Pay (S2P)-Lösungen echten Mehrwert zu erschließen.

Im Zentrum unserer S2P-Suite steht die Merlin AI Agentic Plattform, die intelligente KI-Agenten orchestriert, um Prozesse einfacher, effizienter und regelkonform zu gestalten.

Der Merlin Intake Agent bietet Fachabteilungen eine unschlagbar einfache Benutzererfahrung, steigert damit die Nutzerakzeptanz erheblich und reduziert regelwidrige Ausgaben signifikant.

Für Einkaufsteams übernimmt der Merlin Autonomous Negotiation Agent die eigenständige Verhandlung von Tail Spend-Kategorien und realisiert zusätzliche Einsparungen. Der Merlin Contract Agent unterstützt bei der Erstellung compliance-konformer Verträge und minimiert Risiken durch aktive Überwachung. Der Merlin AP Agent steigert die Effizienz zusätzlich durch die automatisierte Rechnungsverarbeitung – mit herausragender Geschwindigkeit und Präzision.

Dank der Flexibilität und Autonomie der Merlin AI Agents können Teams Arbeitsabläufe nahtlos steuern oder routinebasierte Aufgaben vollständig autonom ausführen lassen. Entfalten Sie das volle Potenzial Ihrer Beschaffungsprozesse und erreichen Sie echte Procurement Excellence – mit den KI-gestützten S2P-Lösungen von Zycus.

