

AUTONOMOUS **N**EGOTIATION **A**GENTS

Die unsichtbaren Millionen aus
der fehlenden Mitte mobilisieren.

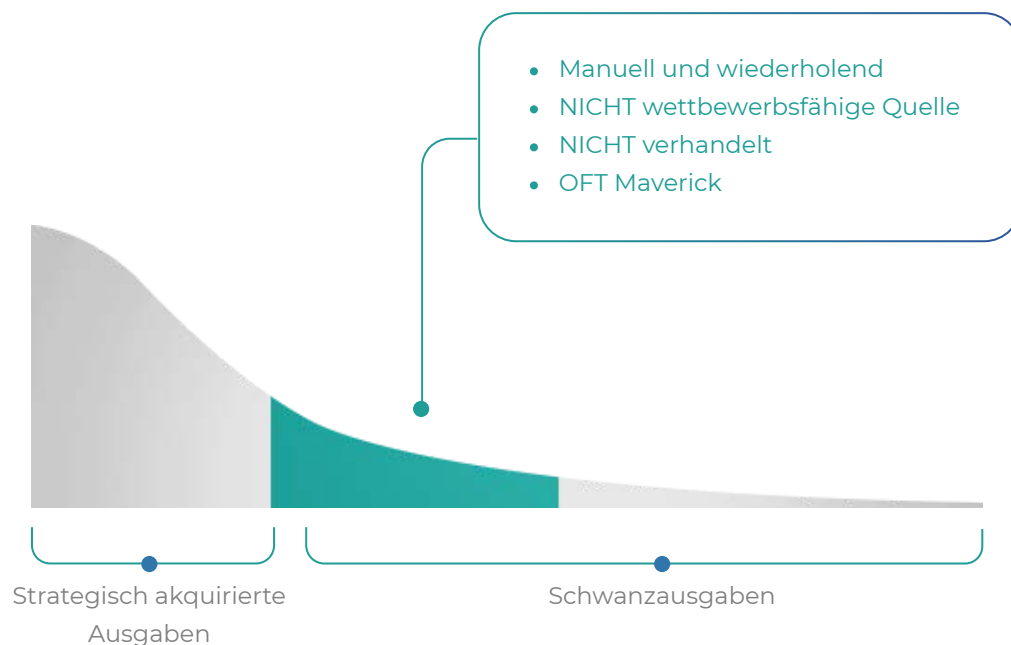


Worum handelt es sich?

Die fehlende Mitte: Eine kritische Lücke im Einkauf. Die fehlende Mitte bezieht sich auf jene Kosten, die häufig vernachlässigt werden, da ihr Wert gering erscheint, ihr Volumen jedoch erheblich ist. Diese Ausgaben werden in der Regel nicht wettbewerbsfähig beschafft, nicht verhandelt und oft willkürlich verwaltet, was zu erheblichen finanziellen Einbußen führt.

Die fehlende Balance im Bestreben der CPOs nach Kosteneinsparungen!

Häufig übersehene oder unzureichend verwaltete Kosten aufgrund von geringem Wert und hohem Volumen.



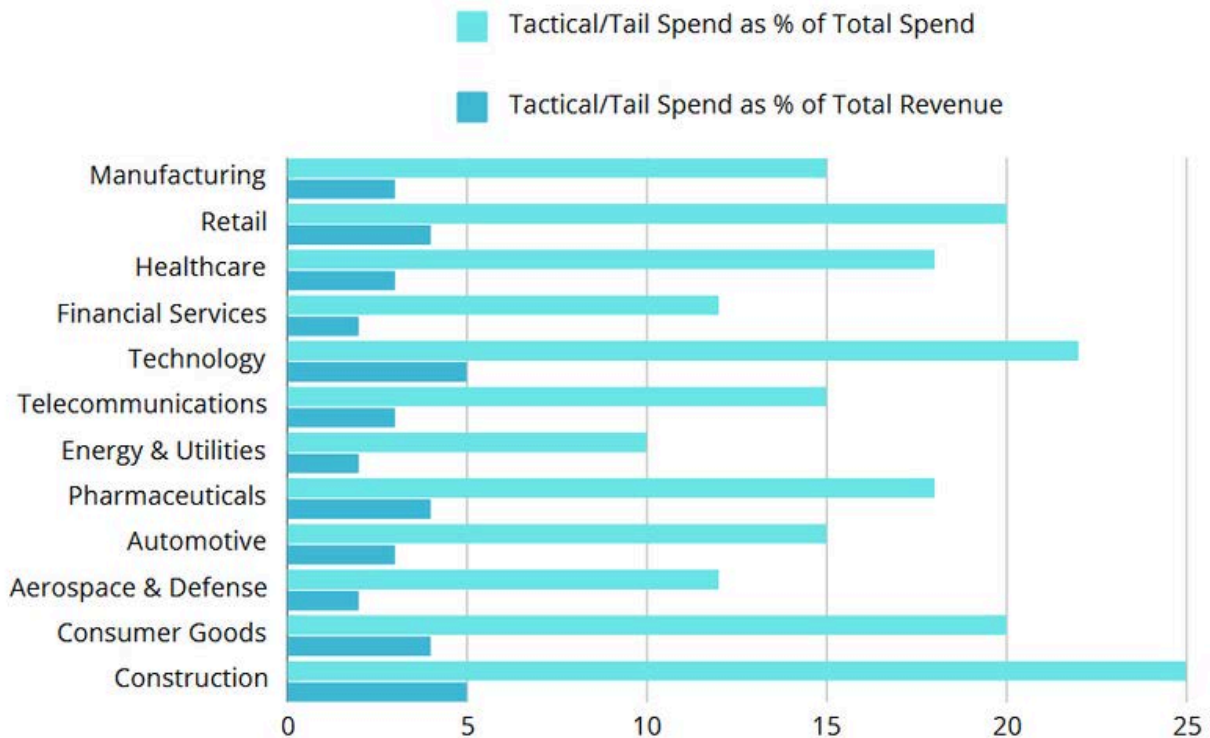


Herausforderungen für Geschäftsanwender im Management von Tail Spend

Häufige Probleme mit Tail Spend: Tail Spend, das häufig eine Vielzahl von Käufen mit geringem Wert und hoher Frequenz umfasst, wird in traditionellen Beschaffungsprozessen oft vernachlässigt. Aus diesen Gründen gestaltet sich die Verwaltung dieser „fehlenden Mitte“ als besonders herausfordernd:

- 1 Fragmentierte und dezentrale Ausgaben:** Tail Spend umfasst typischerweise eine Vielzahl kleiner Transaktionen, die über verschiedene Abteilungen oder Standorte verteilt sind. Diese Fragmentierung erschwert die effektive Verwaltung, Nachverfolgung und Konsolidierung von Ausgabendaten.
- 2 Geringe Transparenz:** Viele Unternehmen verfügen nicht über die erforderlichen Werkzeuge oder Systeme, um Transparenz hinsichtlich der „Tail Spends“ zu erreichen. Da diese Käufe häufig dezentralisiert sind, unterliegen sie nicht der gleichen sorgfältigen Prüfung wie größere, strategische Ausgaben, was zu unbeabsichtigten Fehlern führt.
- 3 Inkonsistente Beschaffungspraktiken:** Die Verwaltung von Tail Spend erfolgt häufig informell oder außerhalb des standardisierten Beschaffungsprozesses. Diese Inkonsistenz kann zur Nichteinhaltung von Beschaffungsrichtlinien führen und zu unkontrollierten Ausgaben, bei denen Mitarbeiter bevorzugte Lieferanten und Verfahren umgehen.
- 4 Begrenzte Ressourcen:** Beschaffungsteams richten ihren Fokus häufig auf größere, kostspielige Transaktionen, was die Zeit und Ressourcen für eine effektive Verwaltung der Restausgaben einschränkt. Dieses Versäumnis kann dazu führen, dass Gelegenheiten für Verhandlungen, Lieferantenkonsolidierung und Kosteneinsparungen ungenutzt bleiben.
- 5 Lieferantenbeziehungsmanagement:** Die fortwährende Inanspruchnahme derselben Lieferanten für Artikel mit geringem Wert ohne regelmäßige Neuverhandlungen kann zu Selbstzufriedenheit führen, da die Lieferanten keinen Anreiz besitzen, wettbewerbsfähige Preise oder Konditionen anzubieten.

Finanzielle Auswirkungen eines unzureichenden Tail-Spend-Managements: Die finanziellen Konsequenzen unkontrollierter Tail-Spends können erheblich sein, da sich diese kleinen, oft übersehenen Ausgaben im Laufe der Zeit summieren. Im Folgenden sind einige der wesentlichen Auswirkungen aufgeführt:

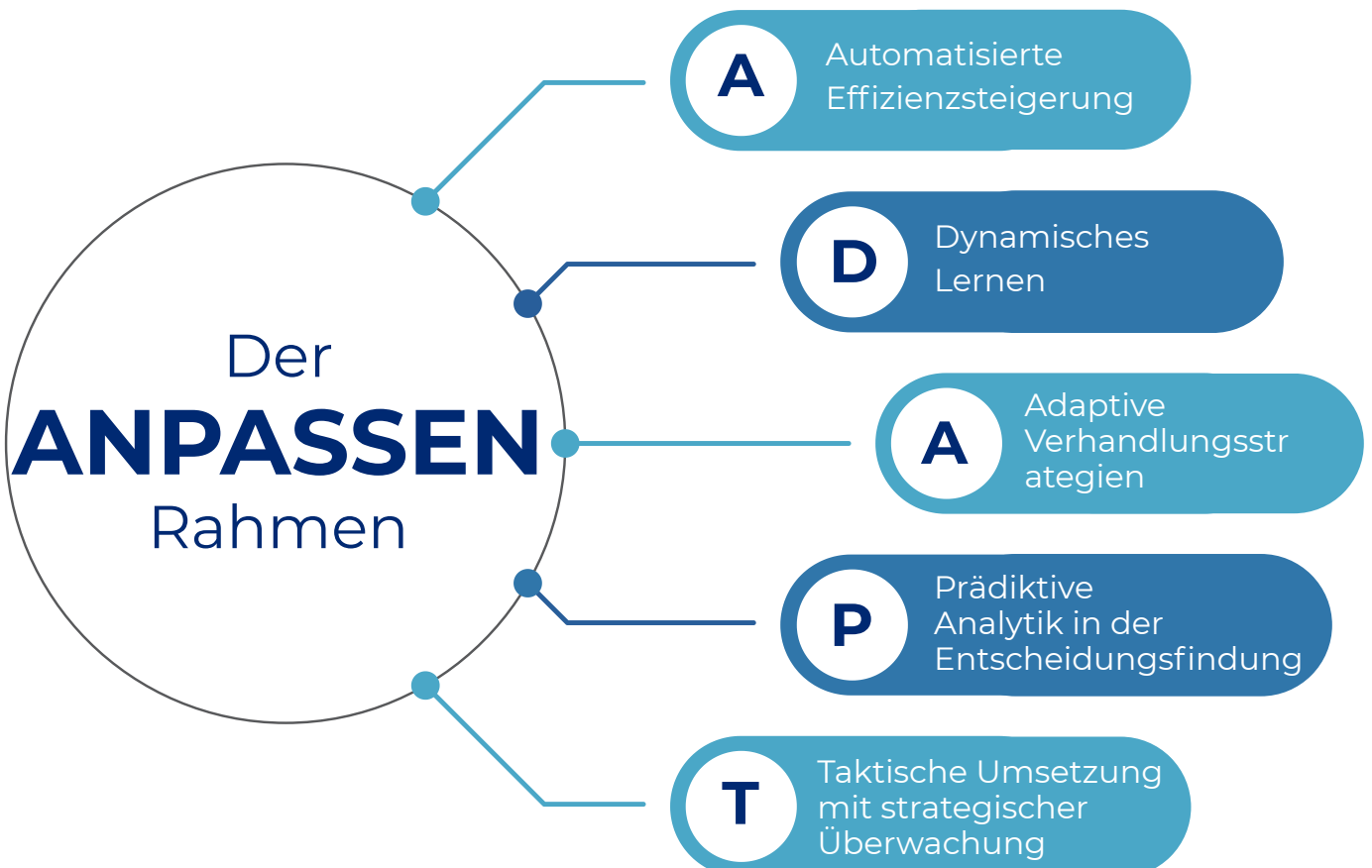


- 1** Verpasste Einsparmöglichkeiten: Ohne regelmäßige Neuverhandlungen oder wettbewerbsfähige Beschaffung könnten Unternehmen höhere Preise für Waren und Dienstleistungen zahlen, als erforderlich. Beispielsweise könnten Unternehmen durch effektive Managementstrategien wie die Konsolidierung von Lieferanten und Preisverhandlungen Einsparungen von bis zu 15–20 % bei den Nebenkosten realisieren.
- 2** Erhöhtes Risiko von Compliance-Verstößen: Tail Spends entziehen sich häufig den üblichen Beschaffungskontrollen, was das Risiko von Verstößen gegen Unternehmensrichtlinien und gesetzliche Anforderungen erhöht. Dies kann zu Strafen, Reputationsschäden und höheren Betriebskosten führen.
- 3** Maverick-Ausgaben: Wenn Mitarbeiter etablierte Beschaffungskanäle umgehen, untergräbt dies nicht nur die Lieferantenvereinbarungen, sondern erhöht auch die Kosten. In einigen Unternehmen können Maverick-Ausgaben bis zu 10–20 % der gesamten Beschaffungsausgaben ausmachen.
- 4** Ineffizienzen bei Lieferanten: Die Beauftragung mehrerer Lieferanten für ähnliche Artikel oder Dienstleistungen kann Ineffizienzen und erhöhte Verwaltungskosten zur Folge haben. Ein effektives Management der Tail Spends kann die Lieferantenbasis optimieren, die Konditionen verbessern und die Transaktionskosten reduzieren, was Einsparungen von 5–10 % zur Folge haben kann.
- 5** Verpasste Vertragsverlängerungen: Ohne angemessene Überwachung können Unternehmen die Fristen für Vertragsverlängerungen versäumen, was zu automatischen Verlängerungen unter nachteiligen Bedingungen oder zum Verlust der Servicekontinuität führen kann, beides hat finanzielle Konsequenzen.



Verborgene Einsparungen entdeckt: Wie ANA versteckte Werte im Einkauf reaktiviert.

In der umfangreichen und komplexen Welt des Einkaufs können kleine, jedoch häufige Transaktionen – oft als „Tail Spend“ bezeichnet – leicht übersehen werden. Diese vernachlässigten Transaktionen summieren sich, trotz ihres scheinbar geringen Einzelwerts, im Laufe der Zeit zu erheblichen Einsparungsverlusten. Autonomous Negotiation Agents (ANA) wurden entwickelt, um genau dieses Problem zu lösen und einst ignorierte Ausgaben in eine wertvolle Quelle wiedergewonnener Werte zu transformieren. Durch die systematische Bewältigung der Herausforderungen im Umgang mit „Tail Spend“ gewährleistet ANA, dass keine Einsparmöglichkeit ungenutzt bleibt.



Das ADAPT-Framework: Mit ANA ungenutzte Einsparungen erschließen

1

Automatisierte Effizienz

Rückgewinnung übersehener Werte durch Tail Spend: Tail Spend entzieht sich häufig der strategischen Kontrolle, da die Vielzahl an Transaktionen mit geringem Wert die Beschaffungsteams überlastet. ANA automatisiert den gesamten Prozess des Tail Spend-Managements, von der Nachverfolgung von Verlängerungen bis zur Initiierung von Neuverhandlungen. Diese Automatisierung gewährleistet, dass jede Transaktion auf Einsparungen optimiert wird, ohne das Beschaffungsteam zu belasten. Durch die Nutzung dieser verpassten Gelegenheiten verwandelt ANA bisher übersehene Ausgaben in eine bedeutende Wertquelle.

2

Dynamisches Lernen

Anpassung zur Maximierung von Einsparungen: Die Beschaffungslandschaft unterliegt ständigen Veränderungen, da sich Marktbedingungen und das Verhalten der Lieferanten rasch wandeln. Durch dynamische Lernfähigkeiten ist ANA in der Lage, seine Verhandlungsstrategien in Echtzeit an aktuelle Daten und Trends anzupassen. Dies bedeutet, dass ANA nicht nur Aufgaben automatisiert, sondern auch seinen Ansatz kontinuierlich optimiert, um vorteilhaftere Geschäfte abzuschließen. So kann das Unternehmen auch in volatilen Märkten stets den größtmöglichen Nutzen aus seinen Ausgaben ziehen.

3

Adaptive Verhandlungsansätze

Vorhersehbare Lieferantentaktiken überlisten: Lieferanten sind versiert darin, vorhersehbare Verhandlungsstrategien zu identifizieren und zu kontern, was häufig zu ungünstigeren Konditionen für den Käufer führt. ANA durchbricht dieses Muster durch den Einsatz vielfältiger adaptiver Verhandlungstaktiken – von durchsetzungsstarker Preisverankerung bis hin zu kooperativen Win-Win-Strategien. Diese Taktiken werden in Echtzeit angepasst, wodurch es für Lieferanten schwierig wird, sie vorherzusehen und zu kontern. So sichert ANA stets vorteilhaftere Konditionen und maximiert taktische Einsparungen.



4


Prädiktive Analytik in der Entscheidungsfindung

Daten in strategische Entscheidungen transformieren: Daten sind nur so wertvoll wie die Erkenntnisse, die sie generieren. ANA setzt fortschrittliche prädiktive Analysen ein, um die Ergebnisse unterschiedlicher Verhandlungsstrategien vorherzusagen, wodurch Beschaffungsteams in die Lage versetzt werden, fundierte, strategische Entscheidungen zu treffen. Diese Voraussicht verhindert nicht nur kostspielige Fehler, sondern ermöglicht es dem Team auch, Chancen zu ergreifen, die andernfalls möglicherweise ungenutzt geblieben. Durch die Umwandlung von Rohdaten in verwertbare Informationen unterstützt ANA dabei, Einsparungen zu realisieren, die andernfalls verloren gegangen wären.

5

Taktische Umsetzung mit strategischer Überwachung

Wertmaximierung bei jeder Transaktion: Die Herausforderung bei der Verwaltung von Tail Spend liegt im hohen Volumen – zahlreichen kleinen Transaktionen, die einzeln unbedeutend erscheinen, jedoch zusammen einen erheblichen Teil des Budgets ausmachen. ANA führt diese Transaktionen mit taktischer Präzision durch und gewährleistet, dass jede Transaktion so gesteuert wird, dass die Einsparungen maximiert werden und gleichzeitig die strategischen Ziele des Unternehmens berücksichtigt werden. Dieser Ansatz ermöglicht es den Beschaffungsteams, verlorene Einsparungen zurückzugewinnen und sich gleichzeitig auf strategischere Initiativen zu konzentrieren.





Fallstudie: Auswirkungen autonomer Verhandlungsagenten

Aspekt	Szenario 1: Ohne ANA	Szenario 2: Mit ANA (Angewandtes ADAPT- Rahmenwerk)
Tail-Spend- Management	Fragmentiert, manuell und inkohärent	Automatisierte Effizienz (A)
	Manuelle Prozesse dominieren, was zu einer fragmentierten Verwaltung der Restausgaben führt.	ANA automatisiert das Tail-Spend-Management und nutzt Einsparpotenziale ohne manuelle Eingriffe.
	Verträge werden häufig ohne Neuverhandlung verlängert, was zu verpassten Einsparungen führt.	Sichert konsistente Neuverhandlungen und optimiert Verträge durch automatisierte Abläufe.
Einsparmöglich- keiten	Verpasste Einsparungen in Höhe von 12 bis 24 Millionen US-Dollar	24 Millionen US-Dollar eingespart
	Das Fehlen regelmäßiger, wettbewerbsfähiger Beschaffungsprozesse und Neuverhandlungen führt dazu, dass bedeutende Einsparmöglichkeiten ungenutzt bleiben.	Dynamisches Lernen (D): ANA optimiert seine Strategien in Echtzeit, um vorteilhaftere Angebote zu erzielen, was zu erheblichen Einsparungen führt.
Maverick- Ausgaben	10 % Maverick-Ausgaben	50 % geringere Maverick-Ausgaben
	Ein wesentlicher Teil der Ausgaben erfolgt außerhalb der etablierten Beschaffungskanäle, was die Kosten in die Höhe treibt und das Risiko erhöht.	Adaptive Verhandlungsstrategien (A): Die unvorhersehbaren Verhandlungstaktiken von ANA minimieren die unkontrollierten Ausgaben und resultieren in zusätzlichen Einsparungen von 6 Millionen US-Dollar.

Aspekt	Szenario 1: Ohne ANA	Szenario 2: Mit ANA (ADAPT-Rahmen angewendet)
Betriebskosten	Jährliche Zunahme um 1-2 Millionen US-Dollar	Jährliche Einsparung von 1,5 Millionen US-Dollar
	Hohe Betriebskosten aufgrund von manuellen, ineffizienten Prozessen.	Taktische Ausführung (T): Die Genauigkeit von ANA bei der Abwicklung von Transaktionen mit geringem Wert optimiert Prozesse und reduziert die Betriebskosten.
Entscheidungsfindung	Fragmentierte Daten mit limitierten Erkenntnissen	Datengestützte Entscheidungen in Echtzeit (P)
	Der Mangel an integrierten Daten resultiert in suboptimalen Entscheidungen und verpassten Gelegenheiten.	Predictive Analytics (P): ANA transformiert Rohdaten in strategische Erkenntnisse, ermöglicht fundierte Entscheidungen und optimiert die Beschaffungsergebnisse weiter.
Finanzielle Gesamtauswirkungen	Höhere Ausgaben und begrenzte Einsparungen	Finanzielle Verbesserung insgesamt im Wert von 25,5 Millionen US-Dollar.
	Verpasste Einsparungen und steigende Betriebskosten mindern die finanzielle Gesamteffizienz.	Umfassende finanzielle Auswirkungen: Das ADAPT-Framework ermöglicht ANA eine signifikante finanzielle Verbesserung durch Einsparungen, Kostensenkungen und optimierte Beschaffungsprozesse.

WIE FUNKTIONIERT IHR?

START

SCHRITT 1 - DATENINTEGRATION

Datenintegration und -vorbereitung

ERP-Systeme

Beschaffungsplattformen

Vertragsmanagement

SCHRITT 2 - KI-ANALYSE

KI-gestützte Datenanalyse

Prädiktive Modellierung

Prognoseergebnisse

Möglichkeiten identifizieren

Empfohlene Verhandlungsstrategie

SCHRITT 3 - AUSFÜHRUNG

Automatisierte Ausführung

RFQs senden

Negotiation

Verhandeln Sie die Bedingungen

PO-Finalisierung

Lieferantenengagement

SCHRITT 4 - ANPASSUNG & LERNEN

Echtzeit-Anpassungen

Kontinuierliches Lernen

Modelle verbessern

Aktualisieren der Taktiken

Verbesserte Strategien

Datenintegration und -aufbereitung

- Integration mit bestehenden Systemen:
 - ANA integriert sich nahtlos in die bestehenden Beschaffungssysteme Ihres Unternehmens, wie etwa ERP-Systeme (z. B. SAP, Oracle), Sourcing-Plattformen (z. B. Coupa) und Tools für das Vertragsmanagement.
 - Prozess: ANA extrahiert relevante Daten aus diesen Systemen, einschließlich historischer Ausgabendaten, Lieferanteninformationen und Vertragsbedingungen. Diese Daten bilden die Grundlage für den Entscheidungsprozess von ANA.
 - Ausgabe: Eine zentrale Datenbank, die von ANA genutzt wird, um Beschaffungstrends zu analysieren, Ergebnisse vorherzusagen und die Verhandlungsstrategien zu optimieren.

KI-gestützte Datenanalyse und Entscheidungsfindung

- Datenanalyse:
 - Das zentrale Datenrepository aus der Integrationsphase.
 - Prozess: ANA setzt fortschrittliche KI-Algorithmen ein, um diese Daten zu analysieren und Muster, Trends sowie potenzielle Einsparmöglichkeiten zu identifizieren. Dies umfasst die Analyse von Ausgabenkategorien, der Leistung von Lieferanten und historischen Vertragsbedingungen.
 - Prädiktive Modellierung:
 - Ergebnisse der Datenanalyse.
 - Prozess: ANA verwendet prädiktive Modelle, um verschiedene Verhandlungsszenarien zu simulieren und die potenziellen Ergebnisse unterschiedlicher Strategien vorherzusagen. Diese Modelle berücksichtigen Aspekte wie Markttrends, das Verhalten von Lieferanten und Unternehmensziele.
 - Ergebnis: Eine maßgeschneiderte empfohlene Verhandlungsstrategie für das jeweilige Beschaffungsereignis.

Umsetzung der Verhandlungsstrategie.

- **Automatisierte Entscheidungsumsetzung:**
 - Die empfohlene Strategie aus der Phase der prädiktiven Modellierung.
 - Prozess: ANA setzt die ausgewählte Verhandlungsstrategie eigenständig um und kommuniziert mit Lieferanten über automatisierte Kommunikationskanäle. Hierzu zählen das Versenden von Anfragen, das Aushandeln von Konditionen und der Abschluss von Verträgen.
- **Kernverhandlungsstrategien in autonomen Verhandlungssystemen**

Strategie	Beschreibung
Multiattributive Nutzenbewertungstheorie (MAUT)	Bewertet gleichzeitig mehrere Attribute eines Unternehmens und gewichtet deren relative Bedeutung, um den Gesamtwert zu optimieren.
Spieltheorie	Wendet mathematische Modelle an, um Ergebnisse auf der Grundlage der Strategien aller Beteiligten vorherzusagen.
Bestärkendes Lernen	Verbessert Verhandlungstaktiken im Laufe der Zeit durch das Lernen aus früheren Interaktionen und Ergebnissen.
Bayessche Inferenz	Verwendet die Wahrscheinlichkeitstheorie, um Annahmen über die Präferenzen der Gegenpartei und die voraussichtlichen Zugeständnisse zu aktualisieren.
Erfüllung von Beschränkungen	Findet Lösungen, die die Anforderungen aller Beteiligten innerhalb festgelegter Einschränkungen erfüllen.
Pareto-Optimierung	Strebt nach Ergebnissen, bei denen keine Partei besser gestellt wird, ohne dass eine andere benachteiligt wird.
Zeitbasierte Konzessionen	Passen Sie Angebote an Zeitdruck oder Fristen an, um den Wert zu maximieren.
Verankerung	Legt erste Angebote strategisch fest, um die Wahrnehmung der Gegenseite hinsichtlich akzeptabler Ergebnisse zu beeinflussen.
Bundle-Erstellung	Kombiniert mehrere Artikel oder Attribute zu Paketen, um einen gesteigerten Wert zu generieren.
Alternative Generation	Schlägt verschiedene Optionen vor, um die Wahrscheinlichkeit zu erhöhen, für beide Parteien vorteilhafte Lösungen zu ermitteln.
Risikobewertung	Bewertet potenzielle Ergebnisse und deren Wahrscheinlichkeiten, um Verhandlungsstrategien zu formulieren.
Gegnermodellierung	Analysiert das Verhalten der Gegenpartei, um zukünftige Bewegungen vorherzusagen und die Strategien entsprechend anzupassen.

- **Ergebnis:** Optimierte Verträge und Beschaffungsentscheidungen, die mit den strategischen Zielen des Unternehmens in Einklang stehen.

Echtzeitanpassungen und fortlaufendes Lernen

- **Echtzeitanpassungen:**

- Laufende Interaktionen mit Lieferanten sowie neue Dateneingaben im Verlauf des Verhandlungsprozesses.
- Prozess: ANA optimiert seine Verhandlungstaktik in Echtzeit, basierend auf den Reaktionen der Lieferanten, den Marktbedingungen und den aktuellen Daten. Dies gewährleistet, dass die Strategie während der gesamten Verhandlung effektiv bleibt.

- **Kontinuierliche Weiterbildung:**

- Ergebnisse abgeschlossener Verhandlungen und aktuelle Daten.
- Prozess: ANA optimiert fortlaufend seine Vorhersagemodelle und Verhandlungstaktiken, indem es die Ergebnisse früherer Interaktionen berücksichtigt, und steigert somit kontinuierlich seine Effektivität im Laufe der Zeit.
- Ergebnis: Optimierte Verhandlungsstrategien für zukünftige Beschaffungsereignisse.



Quantitative und qualitative Vorteile der Implementierung von ANA für Ihr Unternehmen

Quantitative Einsparungen durch die ANA

1

Kosteneinsparungen durch Vermeidung von Ausgaben:

- 2–7 % Einsparungen bei wettbewerbsfähigen Beschaffungstransaktionen: Durch die Implementierung der automatisierten wettbewerbsfähigen Beschaffungsfunktionen von ANA können Unternehmen signifikante Kostenreduktionen erzielen. Dies resultiert in der Regel in Einsparungen von 2–7 % bei Transaktionen, da das KI-gestützte System eine optimale Auswahl der Lieferanten und vorteilhafte Vertragsbedingungen sicherstellt.
- 1,9–2,5 % Einsparungen durch Verträge mit bevorzugten Lieferanten: ANA optimiert die Beschaffung, indem es die Ausgaben an bevorzugte Lieferanten bindet und somit gewährleistet, dass Unternehmen von vorab ausgehandelten Verträgen und Konditionen profitieren, was zu zusätzlichen Einsparungen von 1,9–2,5 % führt.

2

Betriebskosteneffizienz:

- 30–60 % Effizienzsteigerung für taktische Einkaufsteams: ANA verbessert die betriebliche Effizienz erheblich, insbesondere in unterstützten oder taktischen Einkaufsteams. Durch die Automatisierung von Routineaufgaben ermöglicht das System den Teams ein effizienteres Arbeiten und führt zu Einsparungen bei den Betriebskosten von 30–60 %.
- 20–30 % Effizienzsteigerung im Helpdesk-Betrieb: Die Implementierung von ANA im LO-Helpdesk-Betrieb resultiert in signifikanten Effizienzgewinnen, verringert den Bedarf an manuellen Eingriffen und senkt die Betriebskosten um 20–30 %.
- 5–20 % Kostensenkung bei der Verwaltung von Lieferantenstammdaten: Die Automatisierungsfunktionen von ANA umfassen die Verwaltung von Lieferantenstammdaten und reduzieren die damit verbundenen Betriebskosten um 5–20 %.



Qualitative Vorteile der Einführung von ANA

1

Verbessertes Risikomanagement und Compliance-System.

Reduziertes Versorgungsrisiko: ANA optimiert das Risikomanagement eines Unternehmens durch automatisierte Compliance-Prüfungen und Echtzeit-Risikobewertungen. Diese Funktion verringert das Risiko in der Lieferkette erheblich und gewährleistet, dass die Beschaffungsaktivitäten mit umfassenderen Risikomanagementstrategien in Einklang stehen.

2

Überlegene Nutzererfahrung für Geschäftsanwender:

Nutzer dort abholen, wo sie sich befinden: ANA ist so konzipiert, dass es sich nahtlos in die bereits täglich von Geschäftsanwendern genutzten Tools und Plattformen integriert – seien es ERP-Systeme, E-Mail-Schnittstellen oder andere Beschaffungsplattformen. Indem ANA die Nutzer dort abholt, wo sie sich befinden, vereinfacht es den Beschaffungsprozess und ermöglicht eine mühelose Einbindung, ohne dass neue Systeme erlernt werden müssen. Dieser Ansatz steigert nicht nur die Benutzerakzeptanz, sondern verbessert auch die allgemeine Zufriedenheit, indem Beschaffungsaufgaben intuitiver und zugänglicher gestaltet werden.

3

Beschleunigte Beschaffungs- und Einkaufsprozesse:

Schnellere Beschaffung: Durch die Automatisierung wesentlicher Beschaffungsprozesse reduziert ANA die erforderliche Zeit für die Abwicklung von Beschaffungszyklen erheblich. Diese Beschleunigung befähigt Unternehmen, rascher auf Marktanforderungen und -chancen zu reagieren und sich somit einen Wettbewerbsvorteil zu sichern.

4


Erhöhte Einhaltung von Richtlinien:

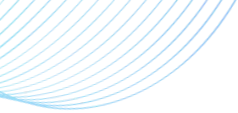
Verbesserte Richtlinienkonformität durch Automatisierung: ANA gewährleistet, dass sämtliche Beschaffungsaktivitäten den Unternehmensrichtlinien sowie den gesetzlichen Anforderungen entsprechen. Die automatisierten Kontrollen und Abwägungen des Systems minimieren das Risiko von Verstößen und schützen das Unternehmen vor potenziellen Strafen.

5


Fortschritte in digitalen Beschaffungspraktiken:

Verstärkte Nutzung digitaler Beschaffung: ANA unterstützt die Implementierung digitaler Beschaffungspraktiken und verringert somit die Abhängigkeit des Unternehmens von manuellen Prozessen und individuellem Fachwissen. Der Übergang zu digitalen Arbeitsabläufen erhöht nicht nur die Effizienz, sondern sichert auch Skalierbarkeit und Ausfallsicherheit im Beschaffungswesen.





Autonome Verhandlungsagenten (ANA) repräsentieren einen revolutionären Ansatz für die Beschaffung und ermöglichen signifikante Verbesserungen sowohl in quantitativen als auch in qualitativen Aspekten des Beschaffungsprozesses. Durch die Automatisierung von Routineaufgaben, die Optimierung von Lieferantenverhandlungen und die Gewährleistung der Einhaltung von Unternehmensrichtlinien erzielen ANA erhebliche Kosteneinsparungen und steigern die Betriebseffizienz. Die Fähigkeit von ANA, sich nahtlos in bestehende Systeme zu integrieren und die Benutzer dort abzuholen, wo sie sich befinden, verbessert das Benutzererlebnis und macht die Beschaffung intuitiver und zugänglicher. Das Ergebnis ist eine Beschaffungsfunktion, die nicht nur Kosten senkt, sondern auch Risiken minimiert, die Einhaltung von Richtlinien verbessert und den strategischen Wert der Beschaffung im Unternehmen erhöht.



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 Platform, 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.

