



Partnerworkshop: **Best Practices – Lernen von den Besten**

Highlights aus mehr als 40 Onventis
Implementierungsprojekten

**Die Prozess- und
Digitalisierungsexperten
für Ihren Einkauf und die
Beschaffung**

Mit uns Sparen Sie Zeit, Geld und Nerven ...



Metroplan | Engineering
Customer
Success

AGENDA



- **Kennenlernen | Erwartungshaltung ?**
- **Wer ist Metroplan ?**
- **Best Practices am Beispiel BVG**
- **Weitere Themen ...**
- **KI im Einkauf**



Erwartungshaltung ?

[Lösungen](#)[Ressourcen](#)[Kunden](#)[Partner](#)[Unternehmen](#)[Karriere](#)[Live Demo](#)

Xchange Conference 2025 in Stuttgart | Jetzt Tickets sichern!



— Partnerworkshop mit Metroplan: Best Practices - Lernen von den Besten

— Partnerworkshop mit Metroplan: Best Practices - Lernen von den Besten

Highlights aus über 40 Projekten zur Einführung und Erweiterung von Onventis

- Basics der Implementierung
- Potenziale der digitalen Prozessoptimierung
- Mehrwerte für dezentrale Bedarfsträger
- Automatisierungen im Katalogmanagement
- Highlights aus vielen Kundenprojekten

Dieser Workshop wird von unserem Partner **Metroplan Process Management GmbH** durchgeführt.

+ Partnerworkshop mit Metroplan: KI-Anwendungsbeispiele im Einkauf



**Wer ist eigentlich die
Metroplan?**

**... und was macht die
Metroplan?**





~120

Mitarbeiter:innen



> 45 Jahre

Erfahrung



> € 1 Mrd.

Investitionsvolumen



1 Mio.

Stammkapital



**Hamburg
Düsseldorf
Wrocław**

Standorte

Metroplan:

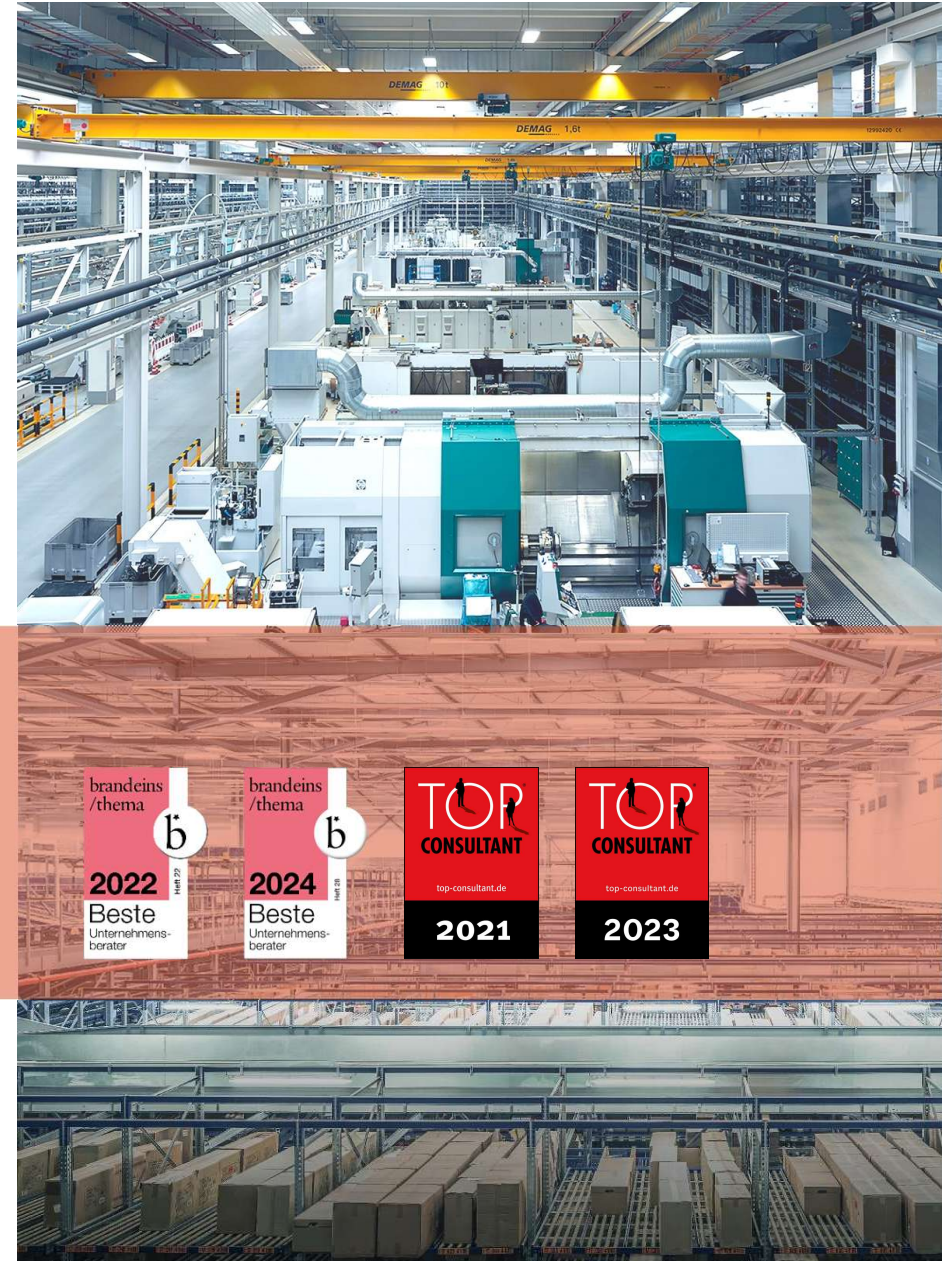
Lösungen für
Ihre Produktion,
Logistik und

**Ihren Einkauf
und die
Beschaffung**



Metroplan

5 Metroplan | Die Prozess- und Digitalisierungsexperten für Ihren Einkauf



Ihr Weg zu einem leistungsstarken Einkauf

Prozess- und Digitalisierungsexperten | Profitieren Sie von den Besten | Mehrwerte Metroplan

Potenzialanalyse Einkauf



- Reifegradanalyse
- Prozessoptimierung
- Digitalisierungsroadmap
- Benchmark

Anbieters Auswahl eLösungen



- Lastenheft
- Ausschreibung
- Proof of Concept
- Verhandlung
- Vergabe

Implementierung eLösungen



- Projektmanagement
- Standardisierte Einführung
- Digitale Prozesse
- Best Practices

Effizienzsteigerung Einkauf

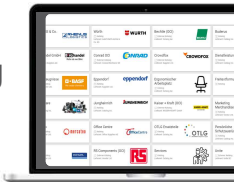


- Kostensenkungen im Einkauf
- Reorganisation Einkauf
- Ausschreibungen

METROZON



- Die All-in-One Beschaffungslösung
- eProcurement-Plattform

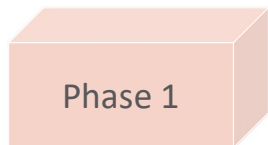


Metroplan

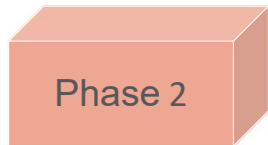
6 Metroplan | Die Prozess- und Digitalisierungsexperten für Ihren Einkauf

Vorstudie: Strukturiertes Projektvorgehen und Implementierungskonzept

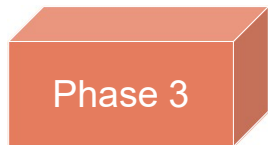
(durchgehende Projektbegleitung bis zum GoLive)



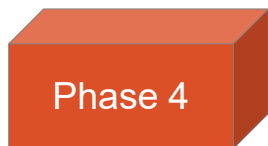
Erstellung einer Digitalisierungs-Roadmap
u.a. Potenzialanalyse, Soll-Prozess-Definition, Identifikation
passender Systemlösungen, Entscheidungsvorlage



Erstellung Lastenheft / UseCases
u.a. Abstimmung Lastenheft / UseCases, Erstellung
Ausschreibungsdokumente, Auswahl potenzieller Anbieter



Durchführung der Ausschreibung
u.a. Auswertung der Angebote, PoC-Workshops mit Shortlist-
Anbietern, Verhandlung Rahmenvertrag, Vergabe



Implementierung eProcurement



Metroplan

7 Metroplan | Die Prozess- und Digitalisierungsexperten für Ihren Einkauf



Wir sind überzeugt: In Ihrem Einkauf steckt mehr Potenzial, als Sie heute für möglich halten – und wir zeigen Ihnen, wo es liegt

Potenzialanalyse Einkauf

Leistungsversprechen Metroplan:

- **Unsere Analysen** sind kein Fragenmarathon, sondern vielmehr zielgerichtete Impulse für echte Verbesserungen – praxisnah, konstruktiv und motivierend.
- Durch fundiertes Benchmarking machen wir **Effizienz, Leistungsfähigkeit und Entwicklungspotenziale sichtbar** – gestützt auf Best Practices und klaren Vergleichsmaßstäben.
- **Nachhaltige Prozessverbesserungen** entstehen im konstruktiven Dialog zwischen Beratern und Anwendern entlang des P2P-Prozesses – manchmal herausfordernd, stets erkenntnisreich.
- Unsere Digitalisierungs-Roadmap entsteht **im Schulterschluss mit Einkauf, Fachbereichen und IT – praxisnah**, konsensbasiert und strategisch ausgerichtet.
- **Mit einer fundierten Methodik bewerten wir Business-Cases** für Digitalisierungsstrategien präzise, belastbar und zielorientiert – als Grundlage für nachhaltige Investitionsentscheidungen.

Beispiele für Prozessoptimierungen:

Berliner Verkehrsgesellschaft (BVG):

–25 % Kostensenkung durch Ausschreibungen und Rahmenvertragsmanagement sowie 60 % der Freitextbedarfe katalogisiert, Ausschreibungen in Elektro, IT, HLS

MERKUR Group:

Transparenz bei über 17.000 Kreditoren geschaffen
Entwicklung von Kennzahlen zu allen relevanten Themen des Einkaufs, Aufzeigen von Doubletten, Maverick Buying und dem ungenutzten Ertrag aus Zahlungskonditionen

DZ HYP:

Komplette Digitalisierung dienstleistungsbezogener Beschaffungsprozesse inkl. Lieferantenonboarding & Leistungsnachweisen – ohne Medienbrüche

Hamburger Hochbahn (HHA):

Vom Fax zur digitalen Beschaffung – durch Streckengeschäft & Prozessharmonisierung wurde ein ganzes Lager überflüssig



Eine gute Kommunikation und schnelle Supportmaßnahmen sind der Grundstein einer erfolgreichen Implementierung

Implementierung eLösungen

Leistungsversprechen Metroplan:

- Die **Organisation von Kapazitäten**, die Bereitstellung von Projektmanagement-Tools und die Einbindung/Information aller Stakeholder ist entscheidend für die Anfangsbeschleunigung
- Für die Anbindung digitaler Lösungen an ERP-Systeme setzen wir modernste Technologien ein – so wird die erforderliche **Stammdatenqualität** für eine reibungslose und zukunftssichere Integration sichergestellt.
- Die **Genehmigungsrichtlinie** in allen Einkaufsprozessen werden angepasst und laufend mit der Organisation abgeglichen
- Pilotprojekte und „**Leuchtturmprojekte**“ dienen der schnellen Einführung und machen den Nutzen transparent
- Auch SaaS-Lösungen haben Fehler – **wir eskalieren Bugs**, damit Sie nicht unnötige Zeit damit verlieren
- **Nutzerakzeptanz ist der Schlüsselfaktor**: Eine laufende Kommunikation, Schulungen und schnelle Supportmaßnahmen (für das IT-System und im Einkauf) fördern die Einführung und erhöhen die Nutzung nachhaltig

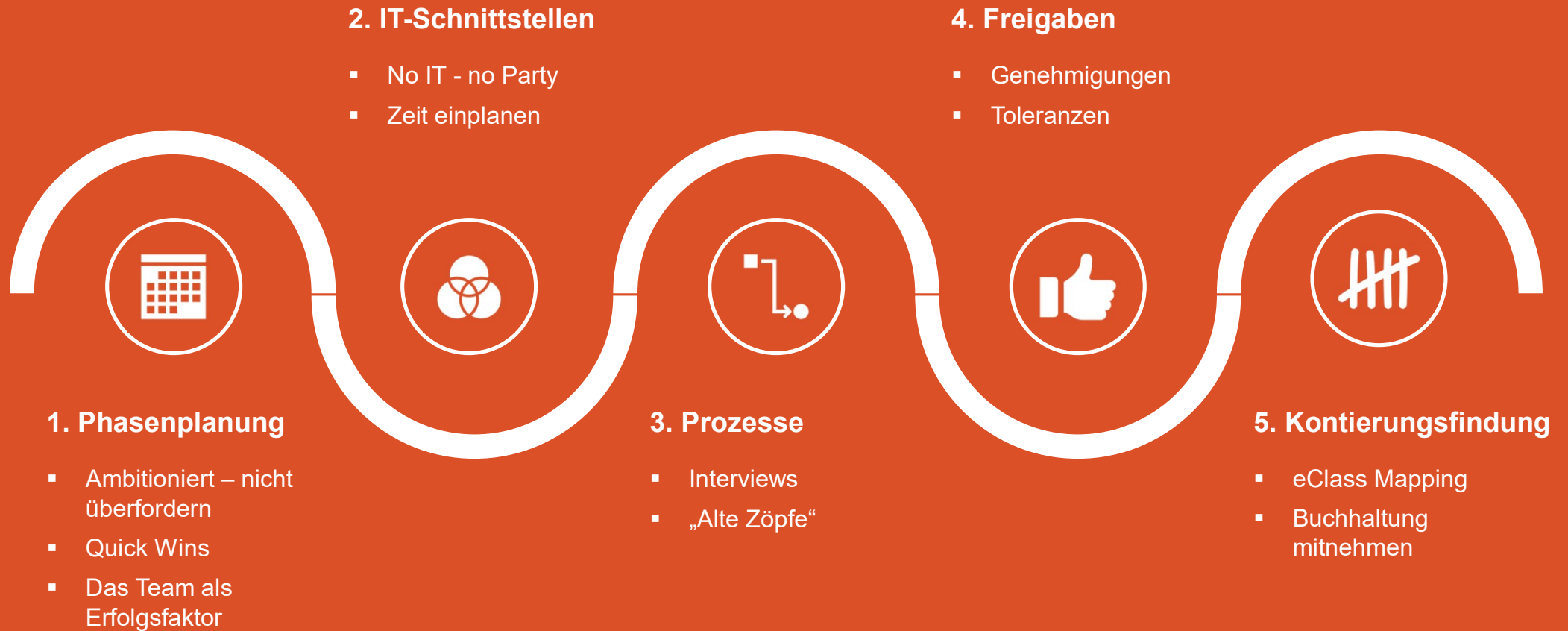
Beispiele für erfolgreiche Implementierungen:



Bei den **Berliner Verkehrsbetrieben (BVG)** sind wir mit der Ablösung des SAP SRM und der Implementierung einer modernen eProcurement-Lösung Mitte letzten Jahres erfolgreich live gegangen. Bei einer bevorstehenden SAP S/4HANA - Migration war es hierbei wichtig, die gewachsenen Prozesse in den Standard zurückzuführen. **Ein tolles Team und das Zusammenspiel aller beteiligten Parteien war auch hier der Schlüssel zum Erfolg.** Als Team wurden wir hierfür mit dem eProcurement Xcellence Award 2024 ausgezeichnet.



Implementierung



Die Projekte bei Metroplan verantworten gestandene Berater aus der Praxis mit langjähriger Erfahrung als Einkaufsleiter

Effizienzsteigerung Einkauf

Leistungsversprechen Metroplan:

- Einführung eines strukturierten **Warengruppenmanagements** mit klaren Rollen, Prozessen und Verantwortlichkeiten
- **Ausschreibung aller Warengruppen** mit überdurchschnittlichen Einsparpotenzialen und direkter Kataloganbindung
- Aufbau eines **KPI-basierten Steuerungssystems** mit Einführung relevanter Kennzahlen und einem regelmäßigen Reporting
- **Professionalisierung des Lieferantenmanagement** mit einer strategischen Segmentierung der Lieferanten und einer regelmäßigen Bewertung / Entwicklung der Lieferantenbasis
- Aufbau von Kompetenzen und Entwicklung des notwendigen Fachwissens im Einkauf durch **Schulungen** zu Verhandlungen, Marktanalysen, Prozessoptimierungen und der Digitalisierung
- Verbesserung der Zusammenarbeit mit den Fachbereichen durch eine **frühzeitige Einbindung** bei Bedarfsklärung und Projekten
- Prozesssicher **Abbildung aller gesetzlichen Anforderungen** wie z.B.: LkSG, CSR-Richtlinie / CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive), Verpackungsgesetz u.a.m.

Beispiele für erfolgreiche Kostenreduzierungen:

- *Vollständige Spend-Analyse für maximale Transparenz und Erschließung aller Kostensenkungspotenziale*
 - *Ungenutzter Ertrag aus Zahlungskonditionen*
 - *Unzureichendes Warengruppenmanagement im Einkauf*
 - *Benchmark der Materialkostenveränderungen*
- *Aufbau einer Warengruppen-Strategie*
- *Entwicklung, Dokumentation, Abstimmung und Umsetzung wirksamer Einkaufsstrategien*
- *Regelwerk zur Quantifizierung von Einsparungseffekten mit abgestimmter Überleitung in die G&V*
- *Katalogisierung von Dienstleistungen*
- *Ausschreibung von C-Teilen*
- *Ausschreibung und Verhandlung von typischen „Satelliten-Warengruppen“ wie z.B. der Logistik:*
 - *Ausschreibung Transporte (KEP-Dienste, Stückgut, LTL/FTL, Seefracht, Luftfracht,..)*
 - *Ausschreibung Fulfillment-Dienstleistungen*
 - *Netzwerkstudie / Netzwerkoptimierung*



Es gibt 6 gute Gründe in eine professionelle eProcurement-Lösung zu „investieren“

Vorteile einer eProcurement-Lösung

1 Spürbare Kostenreduzierungen

Bereits kurz nach Implementierung können relevante Kostenreduzierungen erreicht werden. Der BME geht davon aus, dass durch Automatisierung und Standardisierung auf Basis eines Katalogsystems pro Jahr **Einsparungen bei den Einkaufspreisen in Höhe von 6 bis 8 Prozent** erzielt werden können.

2 Weniger Maverick Buying

Das „wilde Einkaufen“ **erhöht die Beschaffungskosten** laut Expertenschätzung in einer Größenordnung **von rund 15 Prozent**. Mit der Einführung einer eProcurement-Lösung werden diese auf ein Minimum reduziert.

3 Schlanke und optimierte Prozesse

Der BME hat in einer Studie ermittelt, dass **eine eProcurement-Lösung mit Katalogsystem die Prozesskosten im Einkauf um durchschnittlich 30 bis 60 Prozent senkt**.

4 Schnelle Amortisation der Investition

Bei eProcurement-Projekten stellt sich der Return of Investment (RoI) schneller als bei herkömmlichen Investments ein. Mit der Unterstützung von Metroplan entstehen vergleichsweise **geringe Implementierungskosten für Ihren individuellen Prozess**.

5 Verbesserte Kontrolle und Compliance

Ein weiterer Pluspunkt ist die verbesserte Kontrolle und die **zuverlässigere Einhaltung von Compliance-Regeln**. Im Vergleich zu papierbasierten Beschaffungsprozessen gewährleisten Digitalisierung und Automatisierung nun schnellere und transparentere Abläufe.

Umsetzung zentraler Vorgaben erfolgt gesichert in allen Buchungskreisen und in allen 13 Einrichtungen der PLEGEN & WOHNEN HAMBURG

6 Einfach und umfassend wie bei Amazon und Ebay

Einrichtung einer Beschaffungswelt, in der jeder Bedarfsträger an seinem Arbeitsplatz **jedes benötigte Produkt / jede benötigte Dienstleistung** von autorisierten Partnern ganz einfach abrufen kann.

Profitieren Sie von unseren Projekterfahrungen und Kompetenzen bei der branchenübergreifenden Einkaufsoptimierung

Referenzen Metroplan

Produzierende Unternehmen

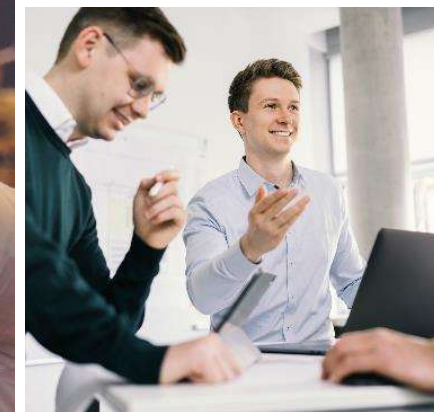
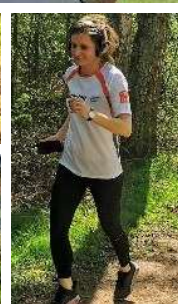
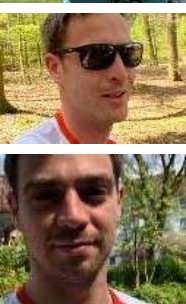


Dienstleistungsunternehmen



Öffentlicher Sektor





Metroplan: Unser Team

**Best Practices -
Lernen von den Besten
am Beispiel der BVG**



eProcurement erfolgreich implementieren!

Erfolgsfaktoren | Lernen von den Besten | Best Practice u.a. Praxisbeispiel Berliner Verkehrsbetriebe (BVG)

Eine reibungslose und **erfolgreiche eProcurement Einführung** oder SRM- Ablösung ist nicht selbstverständlich. Es gibt **Erfolgsfaktoren**, die man unbedingt beachten sollte. Und man muss auch nicht jedes Mal das Rad neu erfinden, profitieren Sie von unseren **Erfahrungen** aus vielen erfolgreichen Kundenprojekten, das **spart Zeit, Geld und Nerven**.

Lösen Sie nicht nur alte Systeme ab, nutzen Sie die Chance für Change und der **digitalisierten Optimierung Ihrer Prozesse**. Lassen Sie sich inspirieren von den vielfältigen Potenzialen, die teilweise erst im Projekt zum Vorschein kommen.



2017 Potenzialanalyse



Ausgangssituation der BVG

Potenzialanalyse 2017 - operativen Umsetzung 2022 - Ablösung SAP SRM

**Potenzialanalyse 2017: Status Quo & Potenziale ausgearbeitet,
ABER es fehlten Umsetzungskonzept und -expertise**

Einfache Frage, EHRliche Antwort:

Habe ich die nötigen Ressourcen
und Kompetenzen im Haus, um
dieses Projekt zu realisieren?
Gestehen Sie sich die fehlende
Expertise/Ressourcen ein!
Lassen Sie sich von Experten
unterstützen.

„Die Entscheidung für eine externe
Fachkompetenz haben sich um ein
Vielfaches bezahlt gemacht.“

“Das Lastenheft, der PoC, die
Vergabeentscheidung und die
Implementierung hätten wir alleine in
der Zeit und Qualität nicht geschafft”

Das über allem stehende Kriterium: Welcher Partner passt am besten zur BVG?
(Valentina Huhn - Abteilungsleiterin Einkauf IT und Dienstleistungen)

Erkenntnisse aus dem Anbietervergleich (PoC)

Der Proof of Concept (PoC) als entscheidendes Auswahlkriterium

2017
Potenzialanalyse

Teure Enterprise-Anbieter (bis zu 5x höhere Implementierung & 3x höhere Lizenzkosten) bieten kaum Mehrwert
– UseCase-Vergleich zeigt: Preis ≠ Leistung.

2022
Ausschreibung

Frühe Einbindung vieler Bedarfsträger im PoC stärkt Akzeptanz – breite Mehrheit wählt intuitivste Lösung
– UseCases neben dem Lastenheft ermöglichen bessere Vergleichbarkeit & hohe Usability-Bewertung.

Onventis bot bestes Preis-Leistungs-Verhältnis
– Projekt im Budget umgesetzt, ohne teure CRs.
Hohe Flexibilität bei BVG-spezifischen SAP PM/PS-Prozessen & Genehmigungen überzeugte



Anbieterpräsentation SRM Ablösung / eProcurement
→ Konzeptworkshop zur Präsentation der angebotenen Lösung (Live Demo)

*Inner Verkehrsbetriebe (BVG) | im Dezember 2022

Agenda (Zeitplan)

	Ordnung	Thema	Zeitpunkt
Vorbereitung (BYG)	5 Minuten	BYG	10:00
Vorbereitung eProcurement - Projekt Zeitplan	10 Minuten	BYG	10:05
Vorbereitung des Anbieters	15 Minuten	Onventis	10:15
Präsentation der angebotenen Lösung Live Demo UseCases	30 Minuten	BYG / Onventis	10:30
UseCase 1: Systemanforderungen	10 Minuten		10:35
UseCase 2: Katalogmanagement	10 Minuten		10:45
UseCase 3: Bestellung und Freigabe-Muster	20 Minuten		11:05
UseCase 4: Budgetverwaltung	10 Minuten		11:15
UseCase 5: Fakturierung	10 Minuten		11:25
UseCase 6: Dienstleistungsbestellungen	15 Minuten		11:35
UseCase 7: Katalogführung in SAP PM / PS	15 Minuten		11:50
UseCase 8: Bestellfreigabe	10 Minuten		12:05
Q&A - Runde zur angebotenen Lösung Live Demo	20 Minuten	Alle	12:20
M.I.T.T. 8.3.3.3.3.3	30 Minuten		12:40
UseCase 9: Reporting (Anfragen / Anmerkungen)	20 Minuten		13:05
UseCase 10: Leistungsvergütung	20 Minuten		13:25
UseCase 11: Vertraglicher Eintrag	20 Minuten		13:45
UseCase 12: Vertragsabschluss / Systemanforderungen	30 Minuten		14:05
Vorbereitung Projektanfrage Systemanforderungen	15 Minuten		14:15
Q&A - Runde zur angebotenen Lösung Live Demo	20 Minuten	Alle	14:30
Beurteilung des kommerziellen Angebots	30 Minuten	BYG Einkauf / Anbieter	14:50
Kostenvergleich im Anreizsystem	10 Minuten	BYG	15:00
Ende			15:30

UseCases – Live Demo: Dienstleistungsbestellungen

Use Case 6: Katalogbasierte Dienstleistungsbestellungen mit Leistungsnachweis

- Bedarfsträger sucht eine Dienstleistung in der Katalogsuche und wählt eine Leistungsposition aus (ggf. formulargestützte Vervollständigung der Anforderung mit Leistungsart, Leistungszeitraum, etc.) und schließt den Warenkorb ab
- Möglichkeiten der Kontierung (u.a. auch Mehrfachkontierungen) aufzeigen
- Erfassung der Leistung (Leistungsnachweiserfassung + Kennzeichnen einer ungeplanten Position) durch den Dienstleister und Freigabe-Workflow über den Bedarfsträger (ggf. bei abweichender Leistungserfassung / Leistungserbringung Bestelländerung mit erneuter Bestellreife)
- Manuellen Leistungsnachweis des Dienstleisters an die Leistungsnachweiserfassung im System als Anlage anhängen
- Darstellung der Bestellentwicklung im ERP-System

Ziel: Aufzeigen der Nutzungsmöglichkeiten von katalogbasierten Dienstleistungsbestellungen, der Rückmeldung von Leistungsnachweisen als Vervollständigung (ggf. auch als vorgeschlagene Rechnungsstellung) und der Anrechnung von Leistungsänderungen (Begründung / monatliche Leistungsabrechnung)



2017
Potenzialanalyse

Das Team als entscheidender Erfolgsfaktor

Kurze Entscheidungswege in einem kleinen Projektteam (Vertrauensvorschuss)

**Das richtige TEAM und das notwendige
Management-Buy-In bilden die Grundlage**



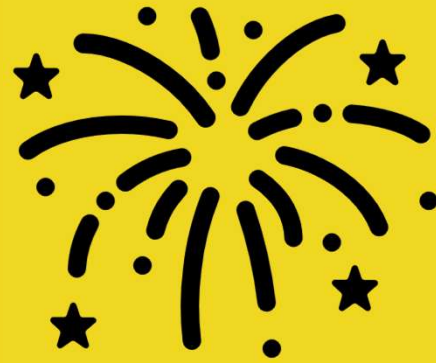
2022
Ausschreibung

**Implementierungskonzept mit
Ressourcenplanung = realistische Aufwände +
Möglichkeit Quick-Wins mitzunehmen**



2023
Implementierung

**Rollout-Konzept in verschiedenen Phasen
Step by Step vs. ~~Big Bang~~**



2024
Go-Live



>3.300
User



>40
Schulungen



>100
Supporttermine



>75.000
Bestellungen



1.600
Rahmenverträge



Was würden wir ANDERS machen?



Zeitaufwand für Dokumentation & Gremien nicht unterschätzen – u.a. Wirtschaftsprüfung



Komplexe SAP PM/PS noch früher hinterfragen & alte Zöpfe abschneiden



**Dreistündige
Remote Schulungen**



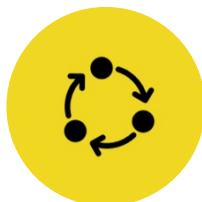
Was würden wieder GENAUSO machen?



**Wöchentlicher Support
zu verschiedenen Zeiten**



**Rahmenverträge katalogisieren
= Content is KING**



Am Ende auch noch den P2P-Prozess...





eProcurement Implementierung mit kompetenter Unterstützung in allen Phasen

Die Projektumsetzung bei der BVG mit der Unterstützung von Metroplan

Potenzialanalyse
Einkauf



Anbietersauswahl
eLösungen



Implementierung
eProcurement



Effizienzsteigerung
Einkauf



METROZON



**Lassen auch Sie sich kompetent unterstützen ...
... das spart auch Zeit, Geld und Nerven.**



Metroplan

24 Metroplan | Die Prozess- und Digitalisierungsexperten für Ihren Einkauf

Weitere Themen ...



Weitere Themen ...

**Onventis
Anwendertreffen
Nord + Süd**

**eClass-Mapping
Warengruppen –
Sachkonten Mapping
1:1**

**Dienstleistungskatalogisierung
mit Budget-Tracking gegen
Rahmenverträge**

**Die Vorstudie
... so wichtig
... wird oft leider nicht
gemacht**

**Projektkommunikation
... nicht nur an den
Lenkungsausschuss**

**Einlesen ganzer
Leistungsverzeichnisse als
Bestellpositionen +
Leistungsrückmeldung**

**Angebots- und PoC-
Bewertung
... PoC-Vorbereitung**

**Der Genehmigungsprozess
... viele Wege führen nach Rom
... für welchen Weg habt ihr
euch entschieden?**

**Freitextbedarfe
weiter
reduzieren**

**Ausschreibung von
Warengruppen
... mehrere Lieferanten je WGr**

**Übernahme des kompletten
Indirekten Einkaufs
inkl. verhandelter Kataloge**





**KI im Einkauf, immer
noch Hype oder doch
schon Realität?**

**Was wollen Sie
eigentlich mit KI im
Einkauf erreichen?**



KI im Einkauf, immer noch Hype oder doch schon Realität?

In vielen Gesprächen mit Einkaufsverantwortlichen ist mir aufgefallen, **alle reden von KI**, alle wollen KI im Einkauf nutzen, aber auf die konkrete Frage: „**Was genau willst Du denn mit KI lösen oder wobei soll Dir die KI helfen?**“, darauf haben dann doch viele noch keine Antwort. *Es hat auch keiner die KI bestellt*, aber sie ist nun mal da, **sie ist Realität**, also lasst uns die KI auch nutzen.

Die Digitalisierung ist der Treiber für mehr Effizienz im Einkauf:

- ✓ Die **KI** ist lernend, adaptiv und vorausschauend sowie intelligent und datengetrieben
- ✓ **Automatisierung** ist regelbasiert, wiederholbar, standardisiert und entlastend



Wo sind KI-basierte Lösungen heute schon im Einsatz: u.a.

- ✓ **Spend Analytics & Forecasting**
(Muster, Prognosen, Preisentwicklung)
- ✓ **Lieferantenmanagement und Risikoanalyse**
(Compliance, ESG, Monitoring)
- ✓ **Sourcing & Verhandlungen**
(KI-Assistenten, Bierrunden, Sprachtools)
- ✓ **Rechnungsverarbeitung** (automatisierte Rechnungsprüfung)
- ✓ **Vertragsmanagement** (Vertragsanalyse, Summaries)
- ✓ **KI-Assistenten für Bedarfsanforderungen** (Freitextbedarfe)
- ✓ **Generative KI im Alltag**
(Chatbots, Vorbereitungen von Meetings / Themen, Zusammenfassung von Dokumenteninhalten, eMail-Assistent, etc.)

Beispiele für KI-Einsatz



- **Verhandlungs-Coach mit Sprachsteuerung**
 - ✓ KI kann bei Lieferantenverhandlungen Argumentationslinien vorschlagen
 - ✓ Rollenspiele mit ChatGPT oder KI-Avataren zur Vorbereitung
 - ✓ Sofortige Übersetzungen bei internationalen Gesprächen
- **Vorbereitung von Mitarbeitergesprächen mit Sprachsteuerung**
 - ✓ Gesprächsleitfäden erstellen
 - ✓ Feedback-Formulierungen vorschlagen
 - 👉 **Bessere Vorbereitung, höhere Souveränität, weniger Zeitaufwand**
- **Zusammenfassung von komplexen Inhalten:**
 - ✓ Präsentationen, Verträge, Reports werden in Kernaussagen verdichtet
 - ✓ Hervorhebung von Chancen, Risiken oder Abweichungen
 - 👉 **Nutzen: Spart viele Stunden und senkt Fehlerquoten**
- ✓ **ChatGPT für Standardkommunikation & E-Mails**
- ✓ **KI als Einkaufs-Co-Pilot:** „Frag die KI nach Top-Lieferanten, Savings, Benchmarks“

Automatisierung & Zeitersparnis



- ✓ **Workflow-Automatisierung** (Genehmigungs- und Abwicklungsprozesse)
- ✓ **Robotic Process Automation** (RPA) für Bestellungen, Stammdaten, Reporting
- ✓ **Self-Service & eShops** (Mercateo, Amazon Business, interne Kataloge)
- ✓ **Standard-Reporting & KPI-Dashboards** (Power BI, Tableau)

Merkmal	KI-Lösungen	Automatisierungen
Prinzip	Lernend, datengetrieben	Regelbasiert, standardisiert
Nutzen	Entscheidungen, Prognosen	Zeit sparen, Routine entlasten
Beispiele	Preisprognosen, Risiko, Verhandlungcoaching	Workflow, RPA, Reporting
Reifegrad	In Entwicklung	Weit etabliert

Integration in den Alltag ... nicht nur reden → machen!



- ✓ **KI als alltäglicher Helfer:**
 - ✓ **E-Mail-Bearbeitung mit ChatGPT** → Standardantworten, Stil- und Sprachoptimierung (freundlich, aber verbindlich)
 - ✓ **Meeting-Agenda & Protokolle** automatisch
 - ✓ **Recherchen:** Marktpreise, Lieferanten, Benchmarks
 - ✓ **Sofort-Summaries** komplexer Dokumente
- ✓ **Bedarfserfassung** → KI erstellt vollständige BANF mit Warengruppen und Lieferanten
- ✓ **Ideen- & Textbausteine** → Ausschreibungstexte, Verhandlungsfäden, interne Präsentationen, KPI-Reports
- ✓ **Ad-hoc-Recherchen** → Preise, Benchmarks, Marktinformationen
- ✓ **Entlastung der Mitarbeiter** → mehr Fokus auf Strategie

Metroplan: Übersicht Anwendungsfelder im Einkauf



Top-Mehrwerte von KI im Einkauf heute:

- ✓ **Zeitersparnis** durch automatische Summaries & E-Mail-Bearbeitung
- ✓ **Bessere Vorbereitung** auf Verhandlungen & Mitarbeitergespräche (mit KI-Input & Sprachtools)
- ✓ **Kontinuierliches Monitoring** von Risiken & Lieferanten
- ✓ **Assistenz im Tagesgeschäft** (Recherche, Reports, Controlling, Dokumentenerstellung)
- ✓ **Co-Pilot-Rolle von KI**: schneller Zugriff auf Wissen & Entscheidungshilfen

KI = Intelligenz, Vorausschau, bessere Entscheidungen

Automatisierung = Zeitersparnis & Prozessentlastung

Zukunft: Kombination beider Ansätze = smarterer Einkauf

Aufruf: „KI im Alltag ausprobieren – klein starten, groß denken!“



Aktuelle Serie	„ChatGPT im Einkauf“		
Schulungstyp	Basisworkshop 💡	Kundenworkshop 🏢	Expertenworkshop ⚙️
Ort	Hamburg	Vor Ort in Ihrem Unternehmen	Hamburg
Dauer	4 Stunden		
Inhalte	Wissensvermittlung zum Einsatz von ChatGPT im Einkauf - vermittelt anhand von <u>konkreten Use-Cases</u> aus der Einkaufs-Praxis	Individuelle Aufbereitung von <u>kundenseitig gewünschten Schulungsinhalten</u> rund um das Thema ChatGPT in Einkauf – inkl. Applikationsbezug zu Kundentools	Anwendung von <u>Expertenwissen & Profi Tools</u> zur Automatisierung von Aufgaben mit ChatGPT im Einkauf
Max. Personen	10 – 15		
Nächste freie Termine	November 2025 – weitere Infos im QR-Code oder auf www.echt-gmbh.de/schulungsangebote		





Wenn Sie wollen, bringen wir auch Sie erfolgreich ins Ziel

Prozess- und Digitalisierungsexperten | Profitieren Sie von den Besten | Mehrwerte Metroplan



**Wir hoffen, wir konnten Sie
ein wenig inspirieren ...**

Vielen Dank!



Metroplan

36 Metroplan | Die Prozess- und Digitalisierungsexperten für Ihren Einkauf

**Melden Sie sich gerne bei uns und lassen auch
Sie sich von unserer erfolgreichen Projektarbeit
überzeugen.**

Metroplan Process Management GmbH
Ludwig-Erhard-Straße 18
20459 Hamburg
Germany

Andree Siever
Senior Manager

T +49 40 20 000 781
M +49 151 1762 5106
andree.siever@metroplan.de





Ihr Weg zu einem leistungsstarken Einkauf

Einfach Machen ... vielen fehlt die Umsetzungsstrategie und der richtige Partner

