

FÜR EINKAUFSLEITUNG & CPOS IM MITTELSTAND

Vom Erkennen zum Umsetzen

Warum Einkaufsleiter nicht am Erkennen scheitern, sondern am Umsetzen. Und wie sich Potenziale mit KI-Agenten realisieren lassen, ohne eine weitere Software zu betreuen.

250+

REALISIERTE
EINKAUFSPROJEKTE

100+

WARENGRUPPEN
IM BENCHMARK

25+

KI-AGENTEN IM
LAUFENDEN
BETRIEB

1 Std.

AUFWAND FÜR DEN
DATENAUSZUG

WORUM ES GEHT

Erkennen ist nicht das Problem. Umsetzen ist es.

Die meisten Einkaufsleiter wissen längst, wo sie ansetzen müssten. Woran es hakt, ist die Umsetzung im Alltag: zu viele Themen, zu wenig Zeit, und jede neue Automatisierung bedeutete bisher, eine weitere Software zu betreuen.

Dieses Briefing zeigt in sechs Prinzipien, wie sich Potenziale mit KI-Agenten realisieren lassen, ohne dass ein neues Team oder eine neue Softwarelandschaft entsteht.

-
- 01 Sie haben kein Erkenntnisproblem, sondern ein Umsetzungsproblem**
Der Satz, den fast jeder Einkaufsleiter kennt

 - 02 Mehr automatisieren hieß bisher, noch ein Tool zu betreuen**
Warum Software allein das Nadelöhr nicht löst

 - 03 Das Beste aus beiden Welten entsteht, wenn Experten die Agenten steuern**
Berater-Umsetzung trifft Software-Tempo

 - 04 Der Mensch bleibt in Verhandlung und Entscheidung**
Was die KI übernimmt und was nicht

 - 05 Eine externe Analyse stärkt Ihre Position, statt sie zu schwächen**
Rückendeckung statt Infragestellung

 - 06 Was nach dem Projekt bleibt, entscheidet über den Erfolg**
Damit das Ergebnis nicht verpufft

01

PRINZIP EINS

Sie haben kein Erkenntnisproblem, sondern ein Umsetzungsproblem

Spricht man mit Einkaufsleitern, hört man selten den Satz "Ich weiß nicht, wo mein Potenzial liegt." Man hört einen anderen: "Die Idee habe ich seit zwei Jahren, aber ich bekomme sie nicht umgesetzt."

Das ist der Kern. Der Kopf ist längst weiter, als der Alltag es zulässt. Die To-do-Liste hat zwanzig Themen, angehen kann man drei. Der Druck kommt aus allen Kanälen: aus den Fachbereichen, vom Top-Management, aus den Kundenanforderungen. Gleichzeitig soll das Team nicht überlastet werden und die Qualität hoch bleiben.

Die Idee habe ich seit zwei Jahren. Ich bekomme sie nur nicht umgesetzt.

Deshalb setzt dieser Beitrag nicht bei der Frage an "Was könnten Sie tun?", sondern bei der Frage, die im Alltag wirklich blockiert: Warum bleibt so vieles im Erkennen stecken, und wie kommt man verlässlich ins Umsetzen? Die folgenden fünf Prinzipien beantworten genau das.

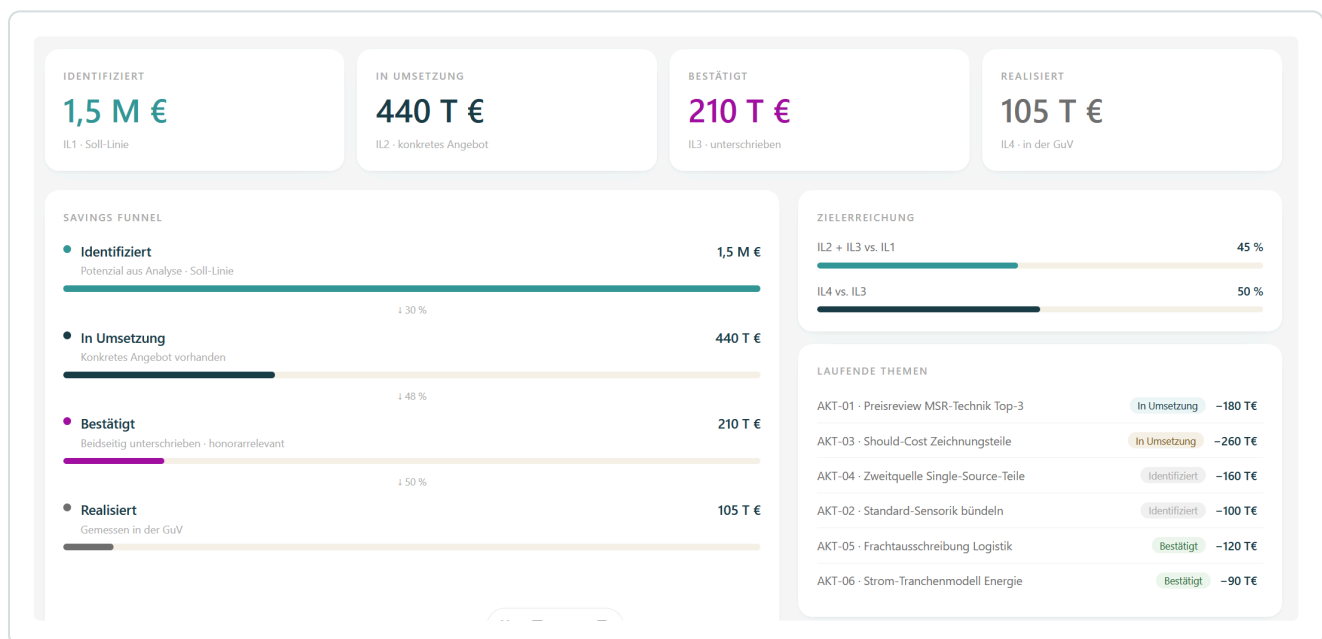


ABB. 1

Das Umsetzungsproblem in Zahlen: Aus 1,5 Mio. € identifiziertem Potenzial wird nur ein Bruchteil real in der GuV, wenn niemand die Umsetzung konsequent zu Ende bringt. Genau diese Lücke schließt Synprocure.

02

PRINZIP ZWEI

Mehr automatisieren hieß bisher, noch ein Tool zu betreuen

Jeder Einkaufsleiter weiß, dass er stärker automatisieren müsste. Der Reflex der letzten Jahre war: Dann führen wir ein Tool ein.

Und genau hier liegt der Denkfehler, der so viele gute Vorhaben ausbremst. Ein Tool löst das Erkenntnisproblem, nicht das Umsetzungsproblem. Es zeigt Zahlen und macht Auswertungen. Aber es verhandelt keinen einzigen Lieferanten. Am Ende steht eine weitere Software auf dem Bildschirm, die jemand einrichten, pflegen und bedienen muss. Aus "wir wollen automatisieren" wird "wir haben uns eine neue Daueraufgabe ins Haus geholt".

Ein zusätzliches System löst kein Kapazitätsproblem. Es verschiebt es nur. Genau deshalb hält Automatisierung im Einkauf oft weniger, als sie verspricht. Nicht weil die Technik schlecht wäre, sondern weil die Umsetzung, das eigentliche Nadelöhr, weiter an Ihrem Team hängen bleibt.

03

PRINZIP DREI

Das Beste aus beiden Welten entsteht, wenn Experten die Agenten steuern

Bis hierher gibt es zwei unvollständige Wege. Ein dritter verbindet ihre Stärken.

Der Tool-Weg bleibt zwar dauerhaft im Haus, setzt aber nichts um. Die Arbeit bleibt bei Ihnen. Der Berater-Weg setzt um, aber mit einem Team aus mehreren Köpfen, einem spürbaren Vorschuss und einem festen Ende. Nach dem Projekt ist das Know-how weg, und erfahrungsgemäß sind 40 bis 60 Prozent der Einspareffekte eines klassischen Einkaufsprojekts nach zwei Jahren wieder verpufft.

Der dritte Weg kombiniert beides. Die Umsetzung übernehmen erfahrene Einkaufsexperten. Was früher zwei- bis dreiköpfige Junior-Teams wochenlang in Excel erledigt haben, übernehmen heute die KI-Agenten: Marktvergleiche, Ausschreibungsunterlagen, Lieferantensuche, Angebotsauswertung, laufendes Preis-Monitoring. Der Experte orchestriert diese Agenten und führt die Verhandlung. So kommt das Tempo und die Datenbasis der Software mit der Umsetzungskraft eines Beraters zusammen, ohne dessen Vorschuss und ohne dessen Verschwinden nach Projektende.

Software allein setzt nichts um. Beratung allein ist zu teuer und geht wieder.

Erst die Kombination erzielt das Ergebnis und sichert es. Und sie ist bewusst schlank: Statt einer Berater-Armada arbeitet ein erfahrener Kopf mit einem System, das die Fleißarbeit übernimmt.

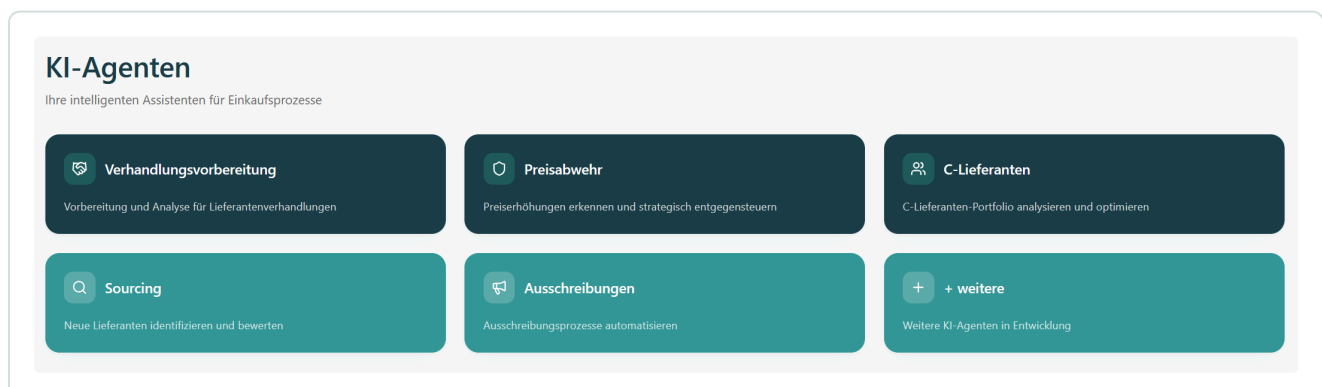


ABB. 2

Die KI-Agenten übernehmen die Fleißarbeit: Verhandlungsvorbereitung, Preisabwehr, Sourcing, Ausschreibungen und mehr. Gesteuert und verhandelt wird von erfahrenen Einkaufsexperten.

04

PRINZIP VIER

Der Mensch bleibt in Verhandlung und Entscheidung

"KI im Einkauf" weckt eine berechtigte Sorge: Entscheidet hier bald eine Blackbox über meine Lieferanten? Das ist nicht der Fall.

Die Aufteilung ist klar. Die Agenten übernehmen die Vorarbeit: vergleichen, recherchieren, aufbereiten, überwachen. Die Verhandlung selbst führen erfahrene Menschen. Überall dort, wo gerechnet wird, arbeiten die Agenten reproduzierbar, gleiche Daten führen zu gleichen Ergebnissen. Und bevor ein Ergebnis verwendet wird, prüft eine zweite, unabhängige Instanz es gegen. So kommt das Tempo einer Maschine mit der Verlässlichkeit einer geprüften Zahl zusammen.

Auch der häufigste Praxis-Einwand ist eingeplant: Unsere Datenlage ist zu chaotisch für so etwas. Gerade im indirekten Einkauf ist sie das fast immer, mit uneinheitlichen Bezeichnungen für dasselbe Produkt. Die Analyse ist genau darauf ausgelegt und liefert auch bei unsauberen Stammdaten belastbare Erkenntnisse. Ihr Aufwand bleibt eine gute Stunde für den Datenauszug, den Rest übernehmen wir.

05

PRINZIP FÜNF

Eine externe Analyse stärkt Ihre Position, statt sie zu schwächen

Ein Gedanke hält viele Einkaufsleiter zurück, meist unausgesprochen: Stellt so ein Angebot nicht meine eigene Arbeit in Frage? Macht es mich womöglich überflüssig?

Das Gegenteil ist der Fall. Eine externe Analyse liefert Ihnen etwas, das im Alltag oft fehlt: harte Zahlen für das Gespräch nach oben. Jedes Quartal dieselbe Diskussion mit der Geschäftsführung, und die belegbaren Zahlen fehlen. Ein in Euro belegtes Potenzial ändert dieses Gespräch grundlegend. Sie argumentieren mit einem Vergleich, der zu Ihrem Unternehmen passt, statt mit einer Einschätzung.

Das ist keine Bewertung Ihrer Arbeit. Das ist Munition für Ihre Arbeit.

Und die Kontrolle bleibt vollständig bei Ihnen:

- **Sie entscheiden, was umgesetzt wird.**
Bei jeder Warengruppe wählen Sie frei: selbst angehen, gemeinsam umsetzen oder ganz abgeben.
- **Sie bleiben Vertragspartner.**
Die Lieferantenentscheidung bleibt bei Ihnen. Wo Volumen mit anderen gebündelt wird, geschieht das anonymisiert und ohne Abnahmeverpflichtung.
- **Sie bekommen kein Generalisten-Gutachten,**
sondern konkrete Zahlen und Maßnahmen von Best-in-class-Experten für die jeweilige Warengruppe.

06

PRINZIP SECHS

Was nach dem Projekt bleibt, entscheidet über den Erfolg

Ein alter Grundsatz bringt es auf den Punkt: Einkauf ist wie Rasenmähen, man muss es immer wieder tun. Es reicht nicht, einmal zu mähen. Es braucht etwas, das danach weiterläuft. Genau daran scheitern klassische Projekte, deren Effekt nach zwei Jahren zur Hälfte wieder verschwunden ist. Sobald die externen Ressourcen weg sind, schaut niemand mehr hin, und die Preise wandern zurück.

Deshalb ist Synprocure bewusst so aufgebaut, dass nach der Umsetzung etwas im Haus bleibt. Die KI-Agenten, die während der Realisierung die Marktvergleiche und die Angebotsauswertung übernommen haben, laufen als Plattform zur Preisüberwachung einfach weiter. Sie steuern sie selbst, und sie meldet sich von sich aus, wenn sich am Markt etwas bewegt. Der Gedanke dahinter ist nicht, Ihnen ein weiteres Tool zu verkaufen, sondern das erarbeitete Ergebnis zu halten, statt es wie üblich verpuffen zu lassen. Kein neues Team, kein Overhead.

So wird aus einem einmaligen Projekt ein Zustand, in dem das Ergebnis gehalten wird. Und weil der Einstieg über eine Analyse zum Festpreis läuft und die Umsetzung danach ohne Vorschuss und nur nach dokumentiertem Ergebnis vergütet wird, wird aus "die Idee habe ich seit zwei Jahren" ein erster Schritt, der Sie kaum Kapazität kostet und Ihnen sofort belegbare Zahlen in die Hand gibt.

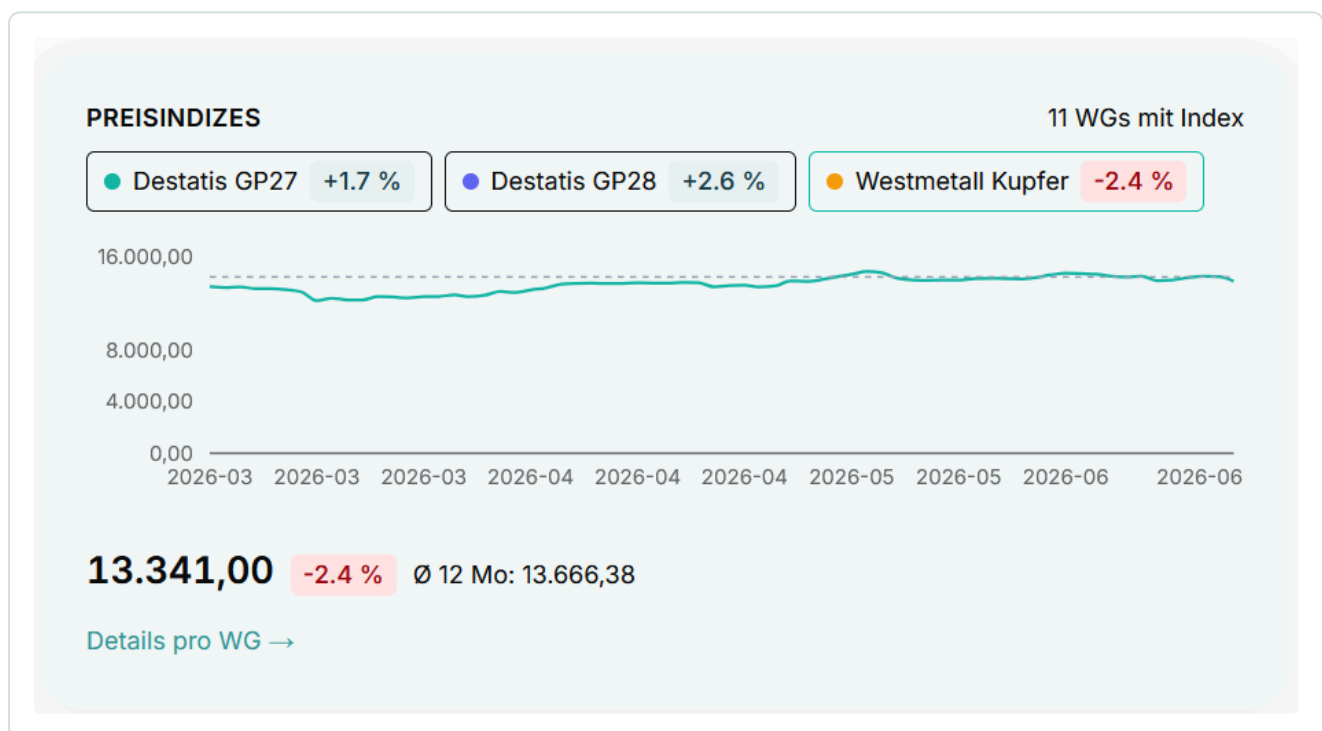


ABB. 3

Was im Haus bleibt: Die Agenten koppeln Ihre Warengruppen an Marktindizes und melden Preisbewegungen von sich aus, bevor ein hart verhandelter Preis wieder nach oben driftet.

Funktioniert das auch bei unserer Datenlage im indirekten Einkauf?

Ja. Die Analyse ist auf uneinheitliche Stammdaten ausgelegt und liefert auch dort belastbare Erkenntnisse. Ihr Aufwand bleibt rund eine Stunde für den Datenauszug.

Verlieren wir die Kontrolle über unsere Lieferanten?

Nein. Sie bleiben Vertragspartner und entscheiden jede Position selbst. Wo Volumen gebündelt wird, geschieht das anonym und ohne Abnahmepflicht, ein Rückzug bleibt jederzeit möglich.

Wo ist der Haken beim Einstieg?

Es gibt keinen. Der Einkaufskompass ist ein eigenständiges Produkt zum Festpreis von 5.000 Euro. Was danach kommt, entscheiden Sie, und die Umsetzung vergüten Sie nur nach dokumentiertem Ergebnis.

WER HINTER SYNPROCURE STEHT

Über 30 Jahre Einkauf. Jetzt mit KI skaliert.

Synprocure wurde von zwei Einkaufsexperten gegründet, die den Mittelstand aus jahrzehntelanger Praxis kennen. Was früher Junior-Teams wochenlang in Excel erledigt haben, orchestrieren sie heute mit KI-Agenten, ohne dass die Erfahrung am Verhandlungstisch verloren geht.



Mario Schmidtgen

CEO & CO-FOUNDER

Rund zwei Jahrzehnte in der klassischen Einkaufsberatung für das produzierende Gewerbe. Hat über 250 Unternehmen in Umsetzungsprojekten begleitet, vom Mittelständler bis zum Konzern. Steht für Substanz statt Slides.



Tobias Maurer

CO-FOUNDER

Verbindet Einkaufspraxis mit KI-Technologie. Sein Leitsatz prägt das Modell: Die meisten Unternehmen haben kein Erkenntnisproblem, sondern ein Umsetzungsproblem. Genau dort setzt Synprocure an.

30+JAHRE EINKAUFS-
EXPERTISE IM TEAM**250+**BEGLEITETE UMSETZUNGS-
PROJEKTE**25+**KI-AGENTEN IM
LAUFENDEN BETRIEB

DER NÄCHSTE SCHRITT

Aus "seit zwei Jahren" wird ein erster Schritt.

Sie müssen dafür kein Projekt starten. In einem 20-minütigen Erstgespräch zeigen wir Ihnen an einem anonymisierten Beispiel aus Ihrer Branche, wie ein Kompass-Ergebnis aussieht. Danach entscheiden Sie, ob sich ein Blick in Ihre eigenen Zahlen lohnt.

ERSTGESPRÄCH VEREINBAREN

www.synprocure.com

ÜBER 250 EINKAUFSPROJEKTE · ÜBER 100 WARENGRUPPEN IM BENCHMARK · BEKANNT AUS
WIRTSCHAFTSWOCHE UND HANDELSBLATT · VERGÜTUNG ERFOLGSABHÄNGIG



KONTAKT

info@synprocure.com
+49 211 30297053

ANSCHRIFT

Königsallee 92a
40212 Düsseldorf

WEB

www.synprocure.com