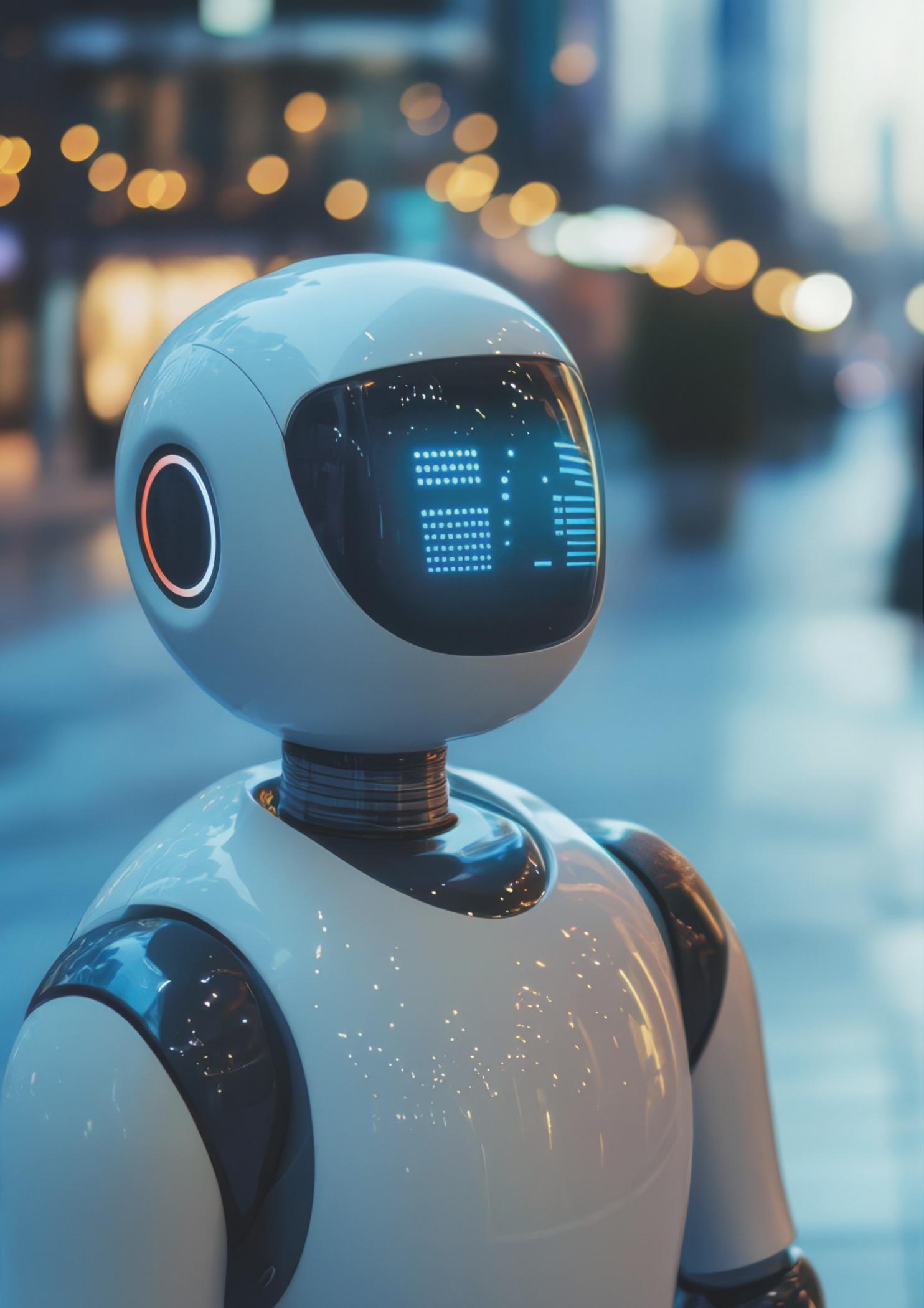




REFERENZ | ANONYM

Effizient verhandeln,
bis zu 15 % sparen:

Negotiation Bot



Effizient verhandeln, bis zu 15 % sparen: Mit dem **Negotiation Bot**

Wie gelingt es einem international erfolgreichen Technologiekonzern, seine Prozesse effizienter zu gestalten und den Einkauf spürbar zu entlasten?

Die Antwort liefern die TIMETOACT GROUP und IBM – mit einem Negotiation Bot, der automatisiert bessere Konditionen aushandelt und Freiraum für strategische Aufgaben schafft.

Der Einkauf zählt in den meisten Unternehmen zu den zentralen Stellschrauben, wenn es darum geht, den Unternehmenserfolg nachhaltig zu steigern. Doch der Alltag sieht oft anders aus: Hoher Arbeitsdruck, knappe Ressourcen und eine wachsende Anzahl an Bestellungen sorgen dafür, dass gerade kleinere Einkaufsvolumen stiefmütterlich behandelt werden.



Kleine Bestellungen – großer Hebel für Einsparungen

Diese Kleinbestellungen sind jedoch in Summe ein unterschätzter Kostenfaktor. Rabatte bleiben ungenutzt, Zahlungsbedingungen werden nicht optimal verhandelt und die Prozesskosten sind im Verhältnis zum Bestellwert überproportional hoch. Einkäufer:innen stehen regelmäßig vor der Frage, ob sich der Aufwand für eine Verhandlung bei einem so geringen Bestellwert überhaupt lohne.

Die Antwort lautete bisher meist: Nein. Doch mit einem Negotiation Bot, wie ihn die TIMETOACT GROUP und IBM entwickelt haben, ändert sich das fundamental. Er revolutioniert die Verhandlung von Kleinbestellungen – weil eine AI rund um die Uhr bessere Konditionen aushandelt und Freiräume für strategische Aufgaben schafft.

Der Negotiation Bot: Ein digitaler Verhandlungsprofi, der nie schläft

Der Negotiation Bot ist ein Paradebeispiel für den erfolgreichen Einsatz von Agentic AI im Einkauf. Er ist darauf trainiert, speziell Kleinbestellungen effizient und automatisiert zu verhandeln – und er übernimmt den gesamten Prozess:

- Er erkennt automatisch Potenziale für zusätzliche Rabatte.
- Er verhandelt selbstständig mit mehreren Lieferanten gleichzeitig.
- Er agiert 24/7 – unabhängig von Zeit und Personalverfügbarkeit.
- Er lässt sich mit individuellen Verhandlungsanweisungen anpassen oder vollständig autonom betreiben.

Von der Idee zur Praxis: Wie der Negotiation Bot den Einkauf verändert

Einkäufer Erik steht vor einer typischen Situation: Eine freigegebene Bestellanforderung über ein geringes Volumen liegt vor. Früher hätte er diese Bestellung einfach durchgewinkt. Doch heute greift er auf den Negotiation Bot GenAI watsonx zurück.

Er gibt dem Bot gezielte Verhandlungsparameter mit: zum Beispiel einen maximalen Preisnachlass als gewünschtes Ziel oder bevorzugte Zahlungsbedingungen. Den Rest erledigt der Bot: Er verhandelt parallel mit mehreren Lieferanten und erzielt in kürzester Zeit ein überzeugendes Ergebnis, das da lautet:

Ein attraktiver Rabatt von 12 %, verbesserte Zahlungsbedingungen und eine schnellere Lieferung. Und zwar ganz ohne zusätzlichen Aufwand. So bleibt Erik mehr Zeit für strategische Projekte, bei denen seine Expertise wirklich gefragt ist.



Technologischer Vorsprung durch intelligente Integration

Der Negotiation Bot punktet nicht nur mit hoher Effizienz, sondern auch mit einfacher Integration in bestehende Einkaufsprozesse. Dank intuitiver Benutzeroberfläche und selbstlernender Algorithmen wird der Bot mit jeder Verhandlung besser.

Die wichtigsten technologischen Vorteile im Überblick:

- Schnelle Implementierung ohne aufwendige Systemumstellungen
- Intuitive Bedienoberfläche für gezielte Instruktionen
- Kontinuierliche Lernprozesse für steigende Verhandlungserfolge
- Nahtlose Integration in bestehende Einkaufssysteme

Die AI agiert auf Basis von Echtzeitdaten, analysiert Einkaufsvolumen, erkennt Muster im Verhandlungsverhalten der Lieferanten und optimiert die eigene Strategie kontinuierlich.

Und das ist der konkrete Mehrwert

Der Einsatz des Negotiation Bots macht sich schnell bezahlt: Unternehmen erzielen Einsparungen von bis zu 15 Prozent durch zusätzliche Rabatte. Gleichzeitig werden wertvolle Kapazitäten im Einkauf freigesetzt, da der Bot Routineaufgaben übernimmt und den Einkauf nachhaltig entlastet.

Die KI-basierte Lösung ist rund um die Uhr im Einsatz – auch außerhalb der üblichen Bürozeiten – und verhandelt parallel mit mehreren Lieferanten, um die besten Konditionen zu sichern. Darüber hinaus profitieren Unternehmen von verbesserten Zahlungsbedingungen und verkürzten Lieferzeiten, die zu einem effizienteren und reaktionsfähigeren Beschaffungsprozess beitragen.

Fazit: Mehr Wirtschaftlichkeit, mehr Effizienz – der Einkauf der Zukunft

Der Negotiation Bot unterstreicht, dass digitale Technologien den Einkauf nicht nur effizienter, sondern auch wirtschaftlich erfolgreicher machen. Mit einer Investition in diese innovative Lösung reduzieren Unternehmen ihre Beschaffungskosten signifikant, entlasten ihre Fachabteilungen und legen den Grundstein für eine zukunftsorientierte, digitale Einkaufsstrategie.



KONTAKT

Sprechen Sie mich an

Profitieren Sie von der langjährigen Erfahrung unserer Expert:innen. Wir freuen uns auf eine Zusammenarbeit mit Ihnen!



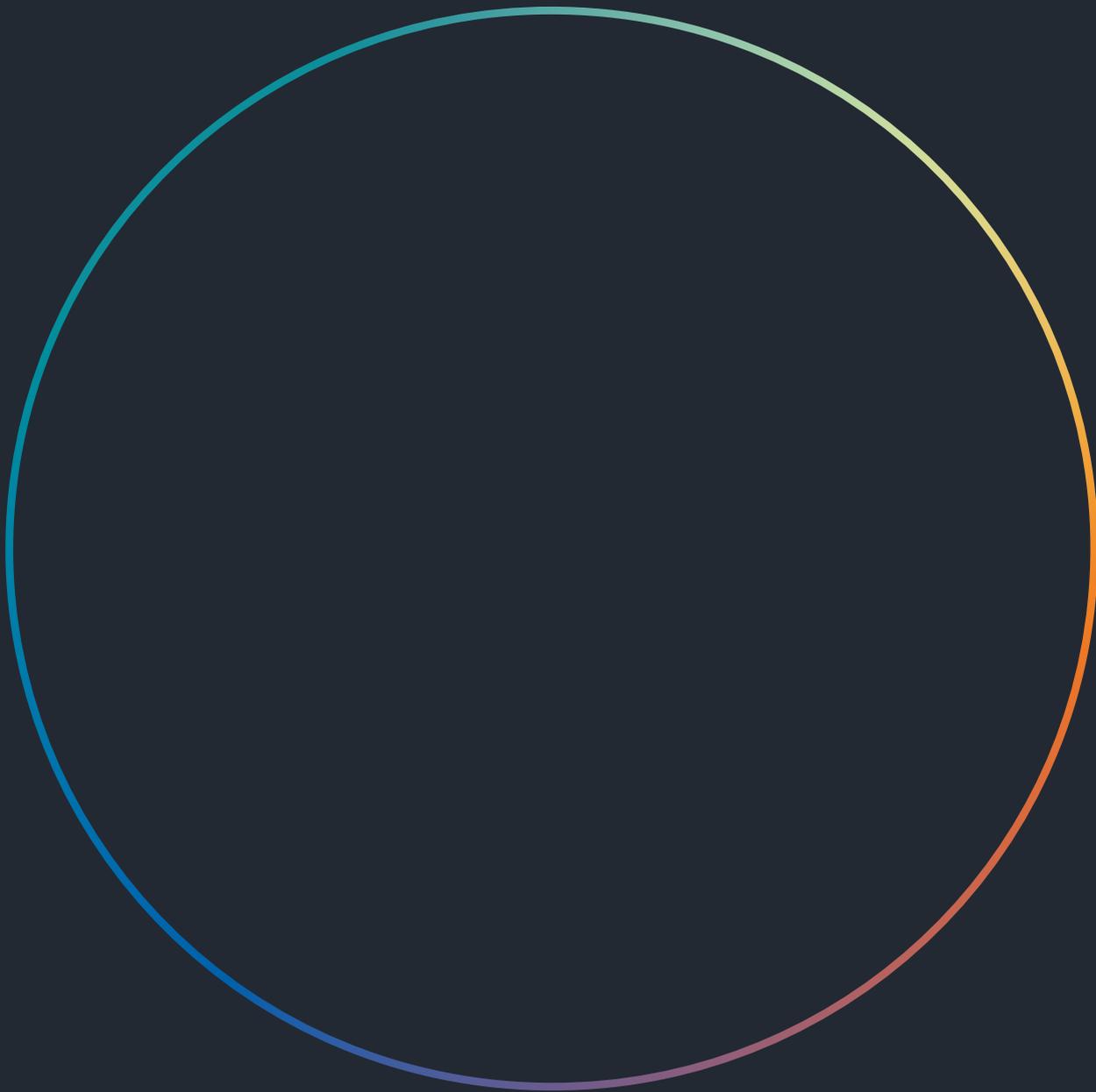
Matthias Bauer

Teamleiter Data Science & CTO

+49 151 1716 1090

matthias.bauer@x-integrate.com

www.timetoact-group.com



We Drive Digital Innovation and Operational Excellence
www.timetoact-group.com

