Ihr Vertrieb hat ein CRM. Und Ihr Einkauf?

Wie wir ERP-Daten und Gesprächswissen mithilfe von KI-Agenten sinnvoll verbinden.



Onur Kayir, Geschäftsführer, Chase Prime GmbH

3. Solution Day: KI in Einkauf und Supply Chain Management

> **Ihr Lieferant kennt Ihre Historie. Kennt Ihr Team seine?**

Informationen verteilt. Wissen in Köpfen.

ERP

Bestellungen, Mengen, Preise

Outlook

Angebote, Zusagen, Gespräche

Excel & Ablagen

Vergleiche, Nachweise, Auswertungen

Köpfe

Erfahrung, Hintergründe, Vereinbarungen

> **Heute verbindet oft ein Mensch die Informationen.**

Bei Urlaub oder Wechsel fehlt oft der Zusammenhang.

Systeme behalten und Wissen verbinden



Onur Kayir · KI-Experte für Produkt- & Projektmanagement

- Freiberufliche Erfahrung für SENEC (EnBW), Omnicom und Deutsche Bank
- KI-Lösungen für den produzierenden Mittelstand
- Bestehende Systeme ergänzen und Abläufe im Alltag verankern

Sie kennen Ihr Geschäft und wir verbinden die Informationen sinnvoll.

Ergebnisse aus echten Einkaufsdaten.

Kunststoffmaschinenbau

- 2,75 Mio. € Einsparpotenzial · 8 Werke
- Zwei KI-Agenten live auf Microsoft 365

Kunststoff

- Bis +38 % für dasselbe Teil
- Ex-China-Sourcing in Tagen

Präzisionswerkzeuge

- +12 % Preis bei −44 % Wolfram
- RFQ-Vorbereitung: 60 → 2 Minuten (Co-Creation-Pilot)
- 13 Alternativlieferanten in China gefunden

Lasertechnik

- 350.000 € p. a. Potenzial · 3 Werke
- Nur 30 % über Rahmenverträge

7 Analysen & Piloten in 4 Branchen, jeweils in Tagen statt Monaten.

Ergebnisse aus dokumentierten Analysen mit echten ERP-Daten · Firmennamen im Gespräch, mit Freigabe.

Preiserhöhung klären & Wissen übergeben.

01

Fakten prüfen

Lieferant A: +12,4 % Forderung trotz −43,5 % Wolfram

02

Gespräch einsprechen

30 Sek. Übergabe-Notiz vor dem Urlaub eingesprochen

03

Vorschläge freigeben

1 Vereinbarung & 3 Aufgaben (Frist 30.10.) erkannt

04

Vertretung übernimmt

Aufgaben inkl. Originalnotiz sofort im Team-Board

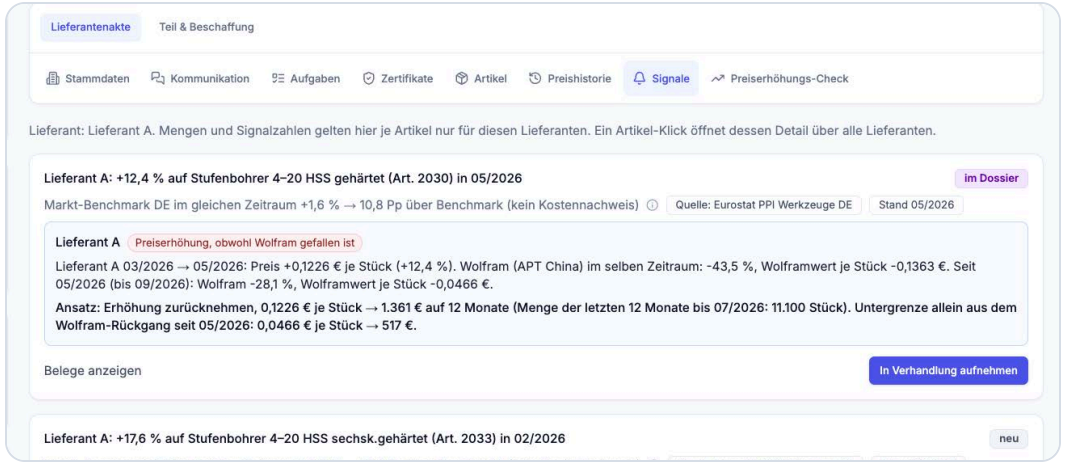
Nicht nur Aufgaben übergeben. Auch den Zusammenhang.

Demo-Ausschnitt: Ergänzende Beispieldaten und Annahmen sind gekennzeichnet.

Live-Demo (1/2): Fakten prüfen & Sprachnotiz einsprechen.

01 Fakten in der Lieferantenakte prüfen

Stufenbohrer HSS (Art. 2030): +12,4 % Forderung, obwohl Wolfram im selben Zeitraum um 43,5 % gefallen ist.

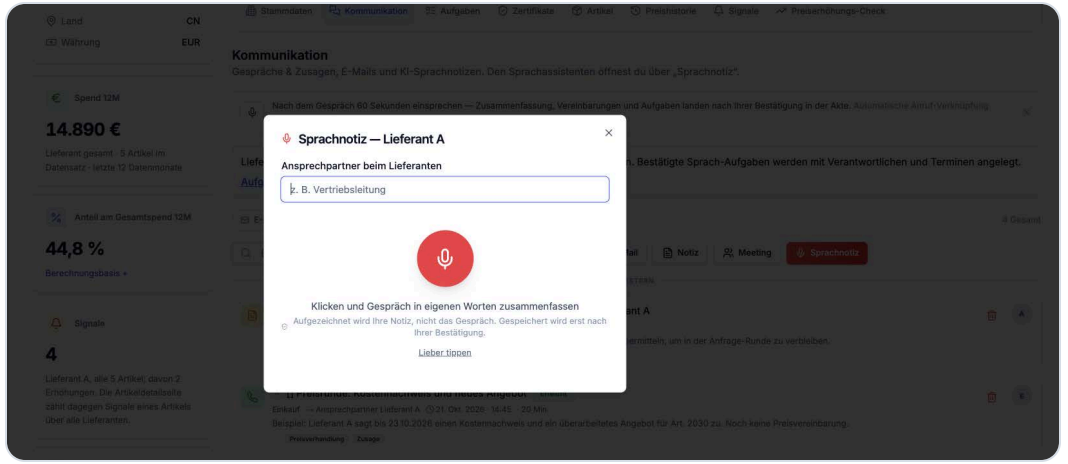


Zielpreis-Potenzial: 1.361 € p. a.

Landed-Cost-Vorteil Lieferant B: 520 € p. a.

02 Gespräch & Übergabe kurz einsprechen

Vor dem Urlaub in 30 Sekunden in eigenen Worten zusammengefasst – aufgezeichnet wird die Notiz, nicht das Telefonat.



„Aufschlüsselung Material, Energie & Lohn bis Freitag – noch keine Freigabe.“

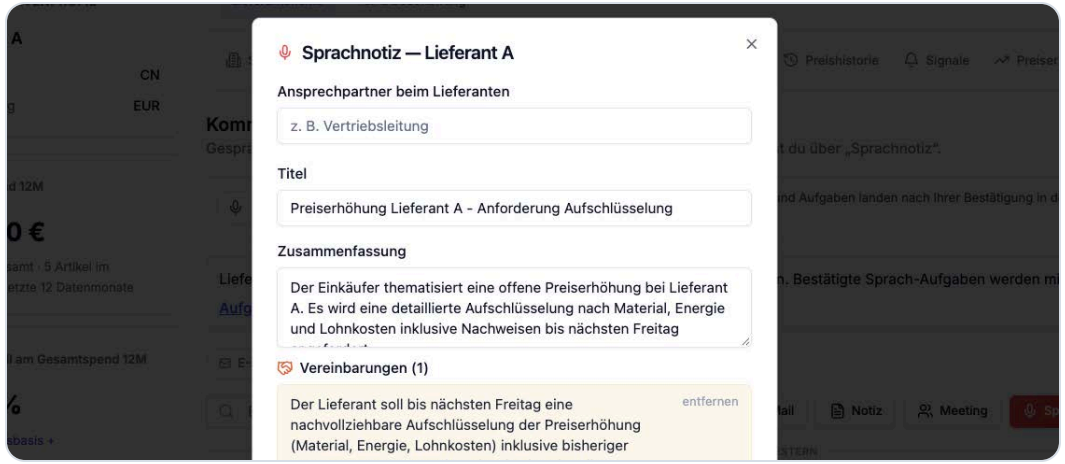
Aus Rohstoffdaten und 30 Sekunden Sprache wird dokumentiertes Verhandlungswissen.

Screenshots aus der Live-Demo · Ergänzende Beispieldaten und Annahmen sind im System gekennzeichnet.

Live-Demo (2/2): Vorschläge freigeben & nahtlos übergeben.

03 KI-Vorschlag prüfen & bewusst freigeben

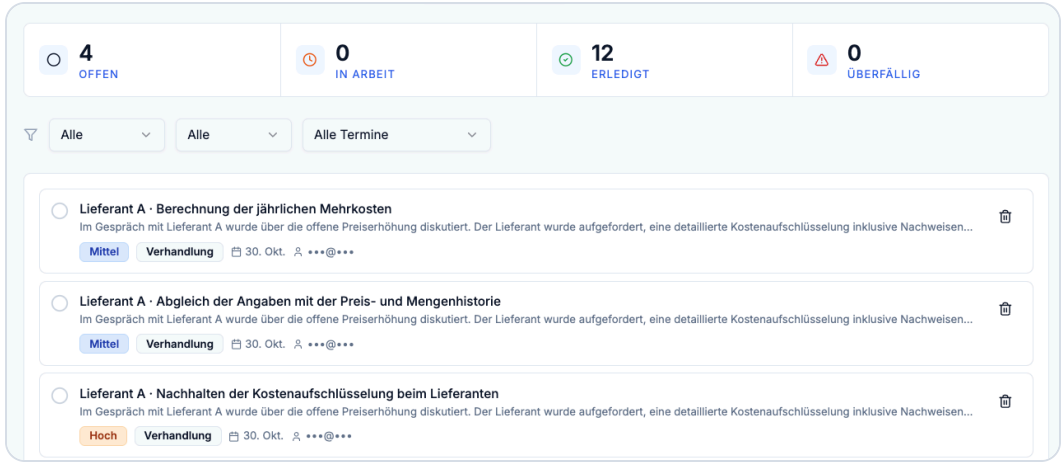
Automatische Extraktion von Zusammenfassung, 1 Vereinbarung und 3 Aufgaben („bis nächsten Freitag“ → 30.10.2026).



Kein Autopilot: Speicherung erst nach Klick auf „Bestätigen und in die Akte“

04 Vertretung übernimmt mit vollem Kontext

Alle 3 Verhandlungsaufgaben landen terminiert im Board – direkt verknüpft mit Vereinbarung und Original-Sprachnotiz.



3 Aufgaben (30.10.) · Direkt mit Originalnotiz & Akte verknüpft

Die Urlaubsvertretung sieht nicht nur offene To-dos, sondern den gesamten Verhandlungskontext.

Alle Aufgaben bleiben mit der bestätigten Sprachnotiz und der Lieferantenakte Lieferant A verknüpft.

KI bereitet vor & Menschen entscheiden.

Das kann die Assistenz

- Daten auswerten, Stammdaten bereinigen
- Proaktiv Anomalien und Fristen melden
- Gespräche strukturieren, Aufgaben vorschlagen
- Wissen für die Vertretung dokumentieren

Das leistet sie nicht

- Fehlende Fakten ohne Quelle erfinden
- Lieferanten allein per KI-Suche qualifizieren
- Rechtliche Compliance garantieren
- Verbindlich zusagen oder entscheiden ohne Freigabe

Anomalien erkennen. Gemeinsam klären. Bewusst freigeben.

Kein Autopilot: Autonome Agenten brauchen definierte Daten, Berechtigungen und Freigaben.

Schlank starten ohne ERP Wechsel.

1 Anwendungsfall

Kennenlernen und Vertraulichkeit per NDA klären.

2 CSV-Export abstimmen

Mit vorhandenen Daten beginnen.

3 Ergebnisse bewerten

Gemeinsam über die nächsten Schritte entscheiden.

Laufende Systemanbindungen stimmen wir bei Bedarf separat ab.

Ihr Team entscheidet, statt Informationen zusammenzusuchen.



Onur Kayir
Geschäftsführer
Chase Prime GmbH

Anwendungsfall besprechen →
onur.kayir@chaseprime.ai

+49 (0) 69 348 71143
chaseprime.ai
linkedin.com/in/onurkayir