

## Praxisforum FH Münster

### ERP trifft KI:

Wie wir mit unserem zukünftigen ERP-System bei Soennecken Geschäftsprozesse verbessern können.

### Dozenten:

Claudia Lorenz & Thomas Grawe



# Praxisforum FH Münster

## Kurzvorstellung der Referenten

### Claudia Lorenz



#### Berufserfahrung & Ausbildung

Soennecken eG	IT Leitung
	Entwicklungsleitung
CIS GmbH	Geschäftsführerin
	Software Entwicklerin
	Scrum Master
Capgemini	IT Consultant
HOCHTIEF	Softwareentwicklerin Straßen- und Brückenbau
TU Dresden	Diplom Informatikerin

Kontakt: [claudia.lorenz@soennecken.de](mailto:claudia.lorenz@soennecken.de)



[Claudia Lorenz](#)

### Thomas Grawe



#### Berufserfahrung & Ausbildung

GWS	Projektleitung
CLAAS	Leiter digitale Transformation
	Referent der Geschäftsführung
	IT Solution Architect
Nordenia	Supply Chain Manager Einkauf und Logistik
FH Münster	M. Sc. Logistik
	B. A. Betriebswirtschaft
Cal State EB	Business and Economics
IHK	Industriekaufmann

Kontakt: [thomas.grawe@gws.ms](mailto:thomas.grawe@gws.ms)



[Thomas Grawe](#)

# Praxisforum FH Münster

## ERP trifft KI - Agenda

Wie kann KI im ERP-System zur Prozessoptimierung beitragen?

Praxisbeispiel: Der Supplier Communication Agent

Vorteile und Potenziale für die Zukunft bei Soennecken









# KI in ERP-Systemen als Enabler zur Geschäftsprozessoptimierung

## Gartner

„KI wird das Rückgrat der ERP-Systeme der Zukunft sein – sie wird nicht nur Prozesse automatisieren, sondern Unternehmen mit der Macht versehen, ihre gesamten betrieblichen Landschaften zu transformieren und in Echtzeit auf unvorhersehbare Marktveränderungen zu reagieren.“

— Gartner, „AI in ERP: Shaping the Intelligent Enterprise“

## Forbes

„ERP-Systeme ohne Künstliche Intelligenz werden wie Karten ohne Kompass sein.“

— Forbes, „AI’s Transformative Impact on ERP Systems“

## IBM

„Mit KI können traditionelle ERP-Systeme in intelligente Plattformen umgewandelt werden, die aus Daten lernen und sich an veränderte Bedingungen anpassen.“

— IBM, KI in ERP

# Wie kann KI im ERP-System zur Prozessoptimierung beitragen?



## Anleiten

Lieferantenbewertung automatisieren und die besten Partner auswählen.

Bestellprozesse optimieren und Lagerbestände verwalten.



## Finden

Blitzschnell jede Information im Unternehmen finden, egal ob es Dokumente, E-Mails oder Datenbanken sind.



## Vergleichen

Rechnungen automatisch erfassen und verarbeiten.

Abgleich von Kontoauszügen und eingehenden E-Dokumenten.



## Analysieren

Organisiert Daten, damit Sie schneller zu Erkenntnissen gelangen können.



## Vorschlagen

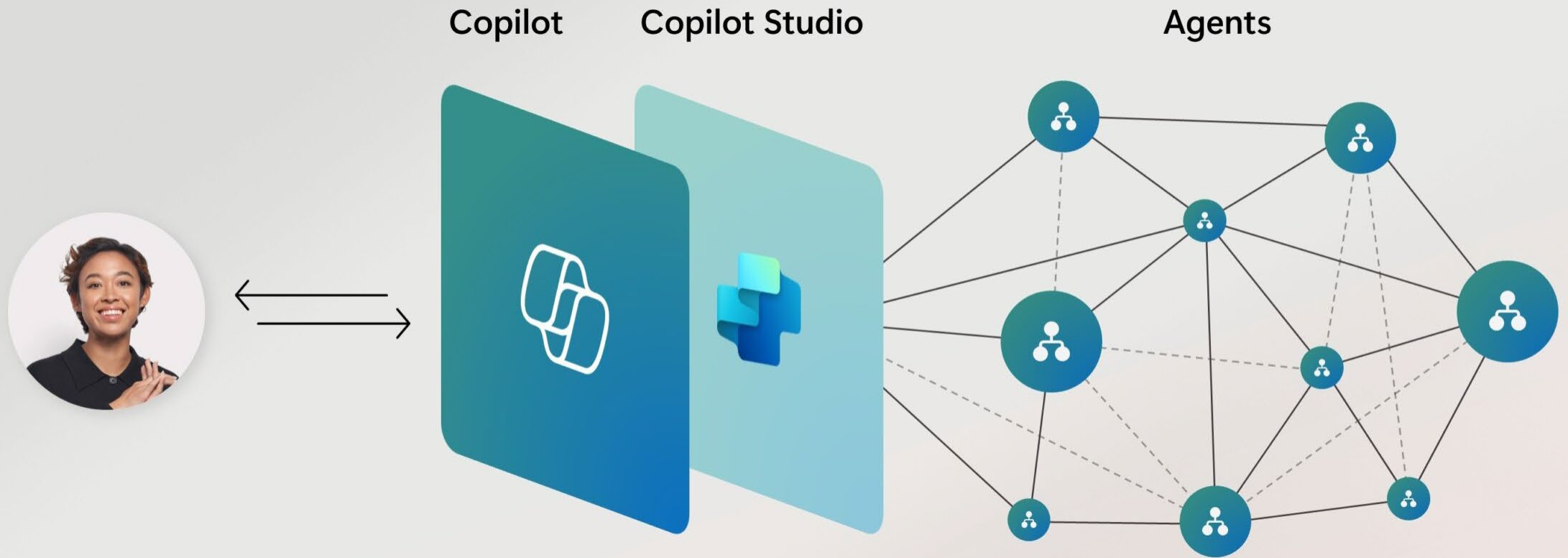
Finanzberichte vorschlagen und erstellen.

Verkaufsprognosen erstellen und besser auf Marktveränderungen reagieren.

KI-gestützter Assistent mit wachsenden Fähigkeiten

## Copilot als „KI-Einstieg“ - Wie geht es dann weiter?

Ein Einblick in die Microsoft Strategie...



## Die „KI-Agenten“ bilden zukünftig die Basis der Prozessoptimierung!

Agenten können mit Ihnen zusammen, oder autonom arbeiten. Sie können automatisiert Geschäftsprozesse erledigen, von der Beantwortung von Fragen bis hin zu komplizierteren und mehrstufigen Prozessen.

## Einblicke in die ERP-Implementierung bei Soennecken

### **Microsoft Azure Daten Technologie:**

Auf dieser Basis wurde der Soennecken Datahub implementiert, der als zentrale Datendrehscheibe agiert.

### **ERP als zentrale Plattform für Prozesse und Daten:**

Microsoft D365 for Finance and Supply Chain Management ermöglicht die Implementierung durchgängiger Prozesse auf Basis der Daten des Datahubs und verschiedenster Quellen für Transaktionen, IoT, ...

### **KI als intelligenter Datenverarbeiter:**

KI-Funktionen wie Prognosen, Kategorisierung und Entscheidungsunterstützung bauen auf diesen Daten auf, um Prozesse smarter und effizienter zu machen.





### Warum kann ich es kaum erwarten?

Wir werden unsere Prozesse zunehmend vereinfachen können.

Nur einige Beispiele:

1. Supplier Communication Agent
2. Microsoft 365 Commerce – Ein Cockpit für den Vertrieb
3. Ein Agent für den Jahresabschluss
4. Automatisierung, Agents und Co. mit der MS Power Plattform
5. Und vielleicht sogar: Erfolgreiches Process Mining



- Der Markt ist sehr viel dynamischer geworden. Die Prozesse, die vor 5 Jahren noch ausreichend effizient waren stoßen an ihre Grenzen.
- Bis zu 300.000 Preisänderungen, die meist per Mail von den Herstellern versendet und auch per Mail/Telefon verhandelt werden.
- Genau dort setzt der Agent an. Er löst das Problem dort, wo es heute liegt, und verarbeitet die E-Mails und Preisdaten.
- Damit brauchen wir von den Lieferanten keinen Standard. Zum Glück – denn das ist uns in den letzten 10 Jahren nicht gelungen.

Soennecken

### Prozess aktuell bis Freeze

Aktueller Prozess &

- Schritt 1 manuelle Erstellung der Excel Dateien pro Lieferant  
→ **Pain-Point:** aus einer großen Excel-Datei werden pro Lieferant Einzeldateien erstellt (ca. 350 Dateien).
- Schritt 2 Einzelnes Versenden der Datei mit offiziellem Anschreiben per Mail an den Lieferanten
- Schritt 3 Rückmeldung des Lieferanten per Mail  
→ **Pain-Point:** manuelles Nachhalten und Qualitätssichern der Inhalte (Stichwort: hat der Lieferant unsere Vorlage genutzt und in unserer Preiseinheit zurückgemeldet)
- Schritt 4 ggf. EK Simulation pro Lieferant in eigener Excel Vorlage (für den schnellen Überblick, Einkaufsintern)
- Schritt 5 EKs aus Lieferantenrückmeldung geteilt nach HK- und Restsortiment in die Upload-Vorlage für das amdp-Werbemittel kopieren.  
→ **Pain-Point:** durch die Unterscheidung zwischen HK- und Restsortiment müssen pro Lieferant im ersten Stepp zwei Vorgänge erstellt werden.
- Schritt 6 Preise in Werbemittel importieren (unterteilt nach HK- und Restsortiment), manuell eintippen (bei einzelnen Artikeln pro Lieferant), EK aktuell in neu übernehmen (wenn keine EK-Änderung vorliegt), Status pflegen, Gültig ab pflegen  
→ **Pain-Point:** durch die Unterscheidung zwischen HK- und Restsortiment müssen pro Lieferant im ersten Stepp zwei Vorgänge erstellt werden.



„KI ist die definierende Technologie unserer Zeit. Durch ihren Einsatz können wir nicht nur unsere Geschäftsprozesse optimieren, sondern auch neue Geschäftsmodelle entwickeln und innovative Produkte schaffen.“

– *Satya Nadella, CEO von Microsoft.*