

Implementierungsplan – Einführung von askLio bei einem DAX-Konzern

Projektkonzept – Rolloutplan für KI-gestützte Procurement-Automatisierung

1. Executive Summary

askLio wird als intelligente Schicht über bestehende Procurement-Systeme eingeführt – nicht als Ersatz für ERP- oder P2P-Systeme, sondern als Erweiterung, die diese Systeme smarter und zugänglicher macht. Über die Integration in Microsoft Teams wird askLio zur zentralen Anlaufstelle für Beschaffungsvorgänge und verbindet Nutzer, Prozesse und Daten entlang des gesamten Einkaufszyklus.

Die Plattform besteht aus mehreren spezialisierten KI-Agenten, die einzelne Schritte im Beschaffungsprozess übernehmen, wie etwa Angebotsextraktion, Preisverhandlung, Lieferantenvergleich oder Vertragsprüfung. Diese modulare Architektur erlaubt es, den Rollout iterativ und verantwortungsvoll durchzuführen:

Zunächst werden rechtliche und organisatorische Voraussetzungen geschaffen (Phase 0), bevor in fokussierten Abstimmungen die Pilotstandorte und Schlüssel-Stakeholder festgelegt werden (Phase 1). In der anschließenden Pilotphase (Phase 2) werden erste Agenten - Soren, Cora und Scot - in ausgewählten Organisationseinheiten eingeführt, um einen Proof of Value zu erzielen und echte Nutzungserfahrungen zu sammeln.

Nach erfolgreichem Pilotprojekt werden die bewährten Module schrittweise auf weitere Standorte ausgerollt und organisatorisch verankert (Phase 3). Anschließend folgt die **funktionale** Erweiterung um weitere Agenten mit Lieferanten- und Verhandlungsfokus (Phase 4) sowie der Einsatz des Custom Agents Lio X, mit dem unternehmensspezifische Regeln und Workflows abgebildet werden können (Phase 5).

In der finalen Run & Improve-Phase (Phase 6) liegt der Fokus auf Stabilität, Nutzenmessung und kontinuierlicher Weiterentwicklung der Plattform. Es erfolgen regelmäßige KPI-Auswertungen und Feedback-Loops.

askLio wird damit nicht als IT-Migrationsprojekt, sondern als Business-Enabler eingeführt - mit Fokus auf messbaren Nutzen, Prozessintegration und hohe Nutzerakzeptanz. Ziel ist es, die Plattform so in die bestehende Landschaft einzubetten, dass operative Abläufe verbessert und nicht gestört werden und dass jede Implementierungsphase einen klaren Mehrwert liefert.

2. Projektplan

Phase 0: Governance & Vorbereitung

Ziel: Formale und rechtliche Voraussetzungen schaffen, damit die Implementierungsphasen ohne Verzögerung starten können.

Inhalte:

- **Stakeholder & Sponsoring:** Identifikation der zentralen Entscheidungsträger und operativen Ansprechpartner (Hauptunterstützer (Sponsor), Einkauf, IT, Datenschutz, Betriebsrat), um Unterstützung zu gewährleisten und die Initiierung starten zu können.

- **Compliance & Datenschutz:** Frühzeitige Abstimmung mit Datenschutz, IT-Security und Betriebsrat zur Nutzung von KI-Funktionen in Microsoft Teams (DPIA, Zugriffsbeschränkungen, Transparenzrichtlinien).

Phase 1: Initiierung & Alignment

DAX-Konzerne haben komplexe Unternehmensstrukturen, und die Terminkoordination mit vielen Führungskräften ist schwierig sowie verfrüht, wenn kein direkter Impact besteht.

Daher kein breiter Kick-off oder Management-Announcement, sondern **fokussierte Abstimmungen mit Schlüssel-Stakeholdern (z. B. IT-Security, Head of Procurement, Sponsor)**, um die operative Basis für den Pilot zu schaffen.

Ziel der Abstimmungen:

1. **System- & Daten-Mapping initiieren**
 - Gibt es zentrale IT-Systeme?
 - Überblick über eingesetzte **ERP-, P2P- und Teams-Instanzen** je Standort. Sind die relevanten Systeme firmenweit oder teilweise standortabhängig?
 - Prüfen, ob Abweichungen existieren (z. B. SAP vs. Coupa, unterschiedliche Stammdatenstrukturen).
2. **Erste 3-4 Standorte für den Piloten auswählen**
 - Wenn mehrere Systeme im Einsatz sind, **bewusst Standorte mit unterschiedlichen Umgebungen** auswählen. → Das erhöht die spätere Skalierbarkeit und reduziert spätere Integrationsrisiken.
 - **Kriterien für passende Standorte:** Groß genug für viel Nutzen und Feedbackdaten, IT-Bereitschaft, Datenqualität, Engagement (Champions) und repräsentative Richtlinien und Prozesse.
3. **Erste Ansprechpartner pro Standort ausfindig machen**
4. **Vorgehen vorstellen, um Schlüssel-Stakeholder abzuholen**
 - Welche Agenten werden initial eingeführt, Feedback-Schleifen, KPIs (anonymisiert) und Pilotziele

Anschließend: Über Ansprechpartner pro Standort, folgende Personen ausfindig machen:

- IT-Schnittstelle: verantwortet SSO, Datentransfer & technische Anbindung.
- Procurement Lead je Standort: operative Ansprechpartner für Beschaffungsprozesse.
- Champion (Endnutzer-Perspektive): Bereitschaft, als Power-User zu agieren, Feedbackgeber und Multiplikator.

Site-Readiness-Check definieren: Welche technischen und organisatorischen Voraussetzungen müssen erfüllt sein, bevor der Pilotstandort starten kann (z. B. SSO-Zugriff, Datenfeeds, Champion benannt)

Phase 2: Pilotierung & Proof of Value

Ziel: funktionierende technische Anbindung, sichtbarer Mehrwert für Endnutzer und messbare Nutzenkennzahlen zur Vorbereitung des Rollouts.

Schritte je Standort:

1. **Technische Aktivierung (falls nicht nur zentrale Systeme)**
 - IT-Partner: SSO-Anbindung und ggf. Datentransfer einrichten.
 - Agenten auf lokale IT-Landschaften konfigurieren.
2. **Operative Abstimmung & Kommunikation**
 - Rollout gemeinsam mit Procurement Lead und Champions durchführen.
 - Stakeholder regelmäßig über Fortschritt & frühe Erfolge informieren
3. **Gezielte Agenten-Einführung (Low-Risk, High-Value):**

- Anforderungsanalyse für unternehmens- oder standortspezifische Richtlinien und Prozesse.
- **Soren:** Erlaubt Freitext-Requests → Vollständigkeits- & Compliance-Check. → Direkter Nutzen für Endnutzer, senkt Eintrittsbarriere.
- **Cora:** Prüft Auftragsbestätigungen automatisch → Entlastung auf Einkaufsseite.
- **Scot:** Vergleicht Angebote → liefert sofort sichtbaren Mehrwert, ohne Prozessrisiko.
- Die vorgeschlagenen Agenten liefern gleichzeitig wertvolle KPIs, z. B. die Nutzungsrate, Genauigkeit der Prüfungen und Qualität der Angebotsempfehlungen.

4. Einführung

- Kurze prägnante Einführung für alle Nutzer via Video, Demo-Meeting oder Infomaterial

5. Tracking & Feedback-Loop

- KPIs: Nutzungsrate, Korrektheit der Ergebnisse, wahrgenommener Nutzen, Akzeptanz.
- Iterative Verbesserungen durch Feedbackrunden mit Champions und Leads.

Dieser Prozess sollte dokumentiert werden, um für die Zukunft und für andere Standorte reproduzierbar zu sein.

Phase 3: Skalierung & organisatorische Verankerung

„Scale what works – before you add what’s new.“: Die in der Pilotphase bewährten Agenten werden schrittweise unternehmensweit ausgerollt. Ziel ist es, Vertrauen zu festigen, Akzeptanz weiter zu steigern und askLio als festen Bestandteil der Beschaffungsprozesse zu verankern.

Ziele:

- Erfolgreiche Pilotkonfigurationen standardisieren und replizieren (Site-Readiness, Code-Konfigurationen, Einführungsphasen).
- Kontakte und Champions aus der Pilotphase als Multiplikatoren einsetzen um geeignete Ansprechpartner an weiteren Standorten zu finden
- Widerstände durch belegte Erfolge (KPIs, Feedback) abbauen.

Vorgehen:

1. Standortanalyse

- Identifizierung standortspezifischer Eigenheiten (Systeme, Prozesse, Stakeholder, Einkaufsrichtlinien).
- Nutzung bestehender Kontakte zur schnellen Abstimmung mit lokalen Ansprechpartnern.

2. Technische & operative Umsetzung

- Einführung derselben Agenten (*Soren*, *Cora*, *Scot*) an neuen Standorten.
- Hauptimplementierungsaufwand ist abgeschlossen; gegebenenfalls kleinere Anpassungen an lokale Gegebenheiten erforderlich.

3. Stakeholder-Kommunikation & Change Enablement

- Frühzeitige Einbindung der relevanten Stakeholder (Procurement Leads, Champions, ausgewählte Endnutzer).
- Vorstellen der neuen Workflows an alle Nutzer.

4. Feedback- und KPI-Tracking

- Laufende Messung von Nutzung, Akzeptanz und Nutzenkennzahlen.
- Feedback aus neuen Standorten systematisch erfassen und in kontinuierliche Verbesserungen überführen.

Change-resistente Standorte zuletzt: Gesammelte KPIs, Feedback und Erfolgsgeschichten helfen die Implementierung bestmöglich umzusetzen.
Erzielte Fortschritte werden intern kommuniziert und gegebenenfalls präsentiert.

Ergebnis:

askLio ist an mehreren Standorten produktiv im Einsatz, technisch stabil, organisatorisch verankert und intern durch klare Mehrwerte legitimiert.

Phase 4: Agentenerweiterung

Ziel: Einführen von weiteren Agenten, um den Nutzen in weiteren Fachbereichen zu erhöhen und den Automatisierungsgrad gezielt zu erweitern – ohne dabei Nutzer zu überfordern oder Prozesse zu destabilisieren.

Lexi und Ori - Lieferantenfokus

Diese Agenten haben einen klaren Lieferantenfokus und werden daher vor allem in spezifischen Fachbereichen wie Supplier Management oder Procurement Governance ausgerollt. Eine präzise Abstimmung mit den jeweiligen Verantwortlichen ist daher wichtig.

Vorgehen:

- Relevante Ansprechpartner je Fachbereich und Standort identifizieren.
- Technische Voraussetzungen prüfen (z. B. Zugriff auf Lieferantendatenbanken, Onboarding-Systeme – diese sollten aufgrund der früheren Integration der anderen Agenten gegeben sein).
- Konfiguration / Implementierung der Agenten
- Rollout nach Vorstellung der Agenten an die Nutzer
- KPIs sammeln und Feedbackrunden durchführen.

Nia – Preisverhandlung mit Lieferanten

Nia hat direkten Einfluss auf externe Kommunikation und finanzielle Entscheidungen, daher wird sie vorsichtig eingeführt.

Vorgehen:

- Klare KPI-Definition: Erfolgsquote, Genauigkeit der Vorschläge, Qualität der verhandelten Konditionen.
- Gestaffelter Rollout mit *Human-in-the-Loop*-Ansatz:
 - Zunächst nur Monitoring-Mode (z. B.: Nia erstellt Vorschläge, keine automatische Versendung).
 - Nutzer prüfen und bestätigen Ergebnisse manuell.
 - Nach stabilen Ergebnissen, Erfüllen der definierten KPIs und gewachsenem Vertrauen: schrittweise Automatisierung.

Allgemeiner Rolloutansatz:

- Ähnliches Vorgehen (zuerst Teil der Standorte, KPIs und Erfolgsstories sammeln, erweitern),
- Aufgrund des klareren Fokus auf Fachbereiche und der Etablierung von askLio im Konzern kann aber mit mehr Standorten auf einmal gestartet werden
- Regelmäßige Feedbackschleifen zur Feinjustierung.
- Erfolgskriterien und Vorgehen klar dokumentieren und als Grundlage für erfolgreiche Einführung an weiteren Standorten und Skalierung weiterer Module nutzen.

Ergebnis:

askLio wird funktional erweitert, ohne die Organisation zu überfordern.

Fachbereiche gewinnen gezielt Mehrwert, Vertrauen bleibt hoch, und die Grundlage für weitergehende Automatisierung ist geschaffen.

Phase 5: Ausrollen von Lio X

Nach dem erfolgreichen Rollout der Standard-Agenten kennt das Unternehmen die askLio-Plattform und ihre Arbeitsweise.

Nutzer haben praktische Erfahrung gesammelt und können nun besser einschätzen, welche zusätzlichen Automatisierungspotenziale bestehen.

Ziel:

Den Custom Agent *Lio X* gezielt einsetzen, um unternehmensspezifische Regeln, Workflows oder Analysen abzubilden und die Plattform auf strategische Anforderungen zuzuschneiden.

Vorgehen:

- Power-User und Stakeholder aus den bisherigen Phasen identifizieren und in den Entwicklungsprozess einbeziehen.
- Gemeinsame Workshops zur Bedarfserhebung: Welche Aufgaben oder Prüfungen könnten und sollten als „Skill“ automatisiert werden (z. B. Vertragsprüfung, Risikoanalyse, Preis-Trends)?
- Prototypisches Setup von *Lio X* auf Basis echter Daten und Policies.
- Iterative Abstimmung und Feintuning gemeinsam mit den identifizierten Power-Usern.
- *Lio X* im Unternehmen ausrollen

Ergebnis:

Lio X erweitert askLio um individuelle Unternehmenslogik.

Die Plattform wird so zu einer spezialisierten Lösung, die über reine Prozessautomatisierung hinaus strategischen Mehrwert liefert.

Phase 6 – Run & Improve (kontinuierlich)

Nach dem vollständigen Rollout beginnt die kontinuierliche Betriebs- und Verbesserungsphase. Ziel ist es, den Nutzen messbar zu halten, technische Stabilität sicherzustellen und die Plattform laufend weiterzuentwickeln.

Schwerpunkte:

- **Nutzungs- und Nutzenmessung:**
 - Monatliche Auswertung von KPIs (Nutzungsraten, Durchlaufzeiten, Automatisierungsquoten).
 - Sichtbarmachung des realen Geschäftsnutzens für Fachbereiche und Management.
- **Value Tracking & Reinvestment:**
 - Monatlicher oder vierteljährlicher Benefit- und Usage-Report, der gemeinsam mit den Einkaufs- und Controlling-Teams abgestimmt wird.
- **Monitoring & Stabilität:**
 - Laufendes technisches Monitoring mit Alerts bei Ausfällen, Qualitätsabweichungen, und Sicherheitsvorfällen.
 - Regelmäßige Integration von askLio-Updates in die bestehende Systemlandschaft.
- **Support & Feedback:**
 - Klare Supportwege und Eskalationspfade für Nutzeranfragen.
 - Kontinuierliche Feedbackschleifen mit Champions und Power-Usern.

- Fortlaufende Optimierung der Agentenlogik und Prozesse basierend auf realem Nutzungsverhalten.

3. Herausforderungen und Lösungsansätze

Im Folgenden sind zentrale Herausforderungen aufgeführt, die im Rahmen des Rollouts von askLio besonders zu berücksichtigen sind. Die zugehörigen Lösungsansätze zeigen, wie potenzielle Risiken frühzeitig adressiert und in den Projektphasen gezielt mitigiert werden können.

Herausforderungen	Lösungsansätze
Unterschiedliche IT-Systeme	Technisches System-Mapping zu Beginn; Pilot bewusst auf Standorte mit unterschiedlicher Systemlandschaft ausrichten; Integration schrittweise
Datenschutz & Betriebsrat	Frühzeitige Einbindung in Phase 0; klare Transparenzrichtlinien; keine personenbezogene Leistungsbewertung;
Geringe Nutzerakzeptanz / Change Fatigue	Start mit klar erkennbarem Nutzen (z. B. Soren, Cora); sichtbare Quick Wins; Champions-Programm zur internen Multiplikation.
Fehlendes Top-Management-Commitment	Frühzeitiges Stakeholder-Mapping (CPO, IT, Legal); Sponsor auf Leitungsebene fixieren; regelmäßig Business Value & KPI-Berichte zeigen.
Komplexe Organisationsstruktur (Matrix, Länder, BUs)	Iterative Einführung nach Standorten / Business Units; lokale Champions einsetzen
Fehlendes Vertrauen in KI-Entscheidungen	KI-Ergebnisse transparent machen (Erklärbarkeit, Quellenangaben); zunächst Vorschlagsmodus statt Autonomie; klare Kontrollmechanismen.
Lieferantenintegration (z. B. bei Nia)	Gestaffelter Rollout: zuerst Monitoring-/Vorschlagsmodus, dann Teilautomatisierung; Kommunikationsleitfaden für Lieferanten erstellen.
Messbarkeit des Nutzens	Frühe Definition von KPIs, regelmäßige Reviews, einfache Dashboards oder Reports für Stakeholder.
Stammdatenqualität	Nutzung der askLio-KI zur automatischen Datenanreicherung; kontinuierliche Datenvvalidierung.
Verschiedene Prozesse und Einkaufsrichtlinien	Zu Beginn des Rollouts bei Standort/BU: Identifizierung von speziellen Anforderungen, Nutzen von Abstraktionen, die Überschreibungen oder Spezifizierungen zulassen