



AI Procurement

Von der KI-Initiative zum messbaren Wertbeitrag.

01 Die Ausgangslage

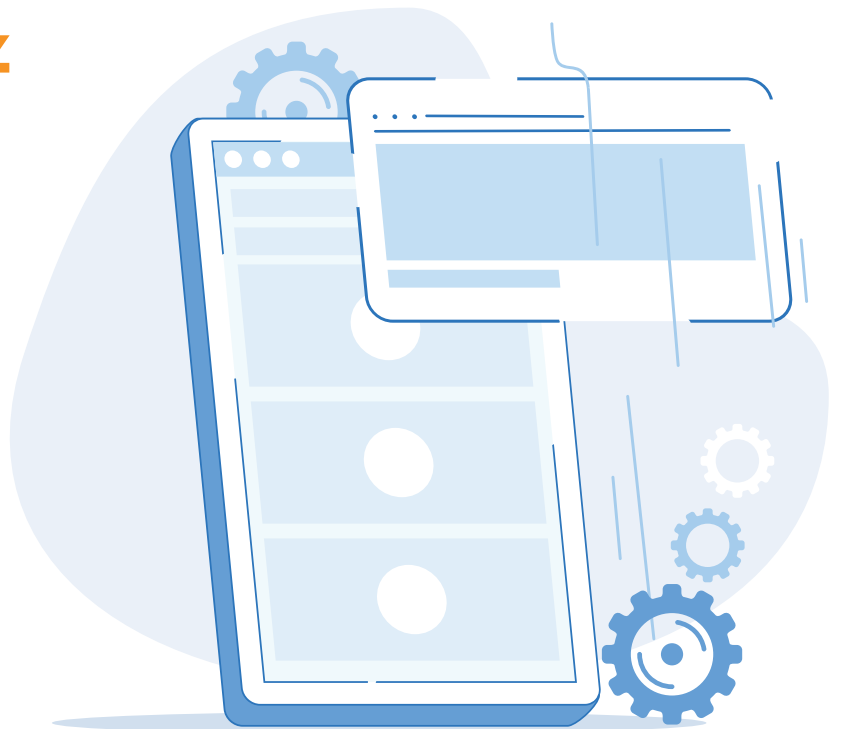
Unternehmen investieren massiv in KI im Einkauf – getrieben von externen Versprechen, internem Druck oder beidem. Das Resultat ist fast immer dasselbe:

- Use Cases, die am Bedarf vorbeigehen oder in der Sandbox sterben
- Savings-Versprechen, die sich beim zweiten Hinsehen relativieren
- Governance, die dekorativ ist – nicht funktional
- Fehlende Datenbasis und keine kohärente Datenstrategie
- Einkauf und IT, die aneinander vorbeiprojektieren

KI im Einkauf scheitert nicht an der Technologie. Es scheitert an der fehlenden Verzahnung von Einkauf, IT und Governance.

Unser Ansatz

Wir sind keine klassische Beratung. Wir sind die Schnittstelle, die in fast allen Organisationen fehlt – und genau deshalb KI-Initiativen scheitern.



02

Was wir tun

- ✓ Einkauf, IT und Governance zusammendenken – nicht nacheinander
- ✓ KI-Investitionen von Experiment zu skalierbarem Wertbeitrag entwickeln
- ✓ Vendor-Versprechen gegen die Realität prüfen – mit Konsequenzen
- ✓ Interne Fähigkeiten aufbauen, statt Abhängigkeiten schaffen

Was wir nicht tun

- ✗ Kein Bodyleasing
- ✗ Keine Folienschlachten ohne Umsetzung
- ✗ Kein Vendor-Lock-in auf Kosten des Kunden
- ✗ Kein Consulting-Theater mit PowerPoint-Savings

Unsere Kernkompetenzen



Commercial Impact

- Sourcing
- Verhandlung
- Outsourcing
- echte Savings
- nicht auf dem Papier



Technische Realität

- IT-Architektur
- Data
- Umsetzbarkeit
- Skalierung
- was wirklich machbar ist



Governance & Kontrolle

- TPRM
- Risiko
- Compliance
- NIS2
- Governance die funktioniert, nicht nur existiert

03 Das Angebot

Modular · bedarfsgerecht · skalierbar

Sie entscheiden den Umfang, wir liefern den Impact.

Das Angebot folgt einem Baukastenprinzip mit 7 Modulen, gegliedert in vier Phasen. Was als Einzelanforderung startet, führen wir über die passenden Module zu einem wirksamen Gesamtsetup – für nachhaltige Effekte auf Kosten, Effizienz und Steuerung.

Phase
EINSTIEG

01

Phase
DESIGN

02

Phase

IMPLEMENTIERUNG

03

Phase

COACHING

04

Modul 1 Reality Check Phase 1 - EINSTIEG

2-4 Wochen ab CHF 18,000

Der Türöffner. Schonungslose Bestandsaufnahme – keine Folienschlacht, kein Consulting - Theater. Wir sagen Ihnen, wo Sie wirklich stehen.

Deliverables

- KI-Readiness: Use Cases vs. Wunschdenken – was tatsächlich umsetzbar ist
- Anbieter-Claims: 50%-Savings-Versprechen vs. belegbare Realität
- Datenlage & IT-Fähigkeiten: was vorhanden ist – und was fehlt
- Governance-Status: wo Kontrolle nur auf dem Papier existiert
- Output: Reifegrad-Assessment · Top 5 realistische Hebel · Risiken, die heute schon existieren

04

Modul 2 Use Case Design Phase 2 - DESIGN

4-8 Wochen ab CHF 28;000

Vom Wunsch zum konkreten Use Case. Wir definieren, priorisieren und designen die KI-Anwendungsfälle, die in Ihrer Organisation wirklich funktionieren – nicht die, die im Vendor-Pitch gut klingen.

Deliverables

- Use-Case-Inventar: strukturierte Erhebung und Bewertung nach Impact und Machbarkeit
- Priorisierungsmatrix: Quick Wins vs. strategische Hebel
- Business Case pro Use Case: Savings-Potenzial, Investitionsbedarf, Zeitrahmen
- Roadmap: von der Sandbox in die Produktion – mit klaren Go/No-Go-Kriterien
- Output: priorisiertes Use-Case-Portfolio mit Business Cases und Umsetzungsplan

Modul 3 Data Solution Design Phase 2 - DESIGN

4-8 Wochen ab CHF 32;000

KI ohne Daten ist Marketing. Wir analysieren Ihre Datenlage, definieren eine praxistaugliche Datenstrategie für den Einkauf und sorgen dafür, dass die Datenbasis nicht zur Dauerbaustelle wird

Deliverables

- Data Maturity Assessment: Qualität, Verfügbarkeit und Governance der vorhandenen Daten
- Marktdaten-Strategie: relevante externe Datenquellen, Benchmarks, Preisdatenbanken
- Data Hub Konzept: wie Daten aus ERP, SRM und externen Quellen sinnvoll zusammenspielen
- Build vs. Buy Entscheidungsrahmen: was intern gebaut, was zugekauft wird
- Output: Data-Strategie Einkauf · technische Anforderungen · Umsetzungsplan

05

Modul 4 Target Operating Model Phase 2 - DESIGN

4-8 Wochen ab CHF 35;000

Wie sieht ein Einkauf aus, der KI trägt – und nicht von ihr getragen wird? Wir entwickeln das Zielbild: Rollen, Prozesse, Entscheidungslogik und die Schnittstelle zu IT und Data.

Deliverables

- Prozessanalyse: welche Einkaufsprozesse KI-fähig sind – und welche nicht
- Rollen & Verantwortlichkeiten: wer entscheidet wirklich, wer steuert, wer liefert
- Schnittstellen-Design: Einkauf - IT Data - ohne Theater
- Governance-Framework: Entscheidungslogik für KI-Investitionen und Vendor-Steuerung
- Output: konkretes TOM (kein Poster für den Flur) · Governance-Handbuch · Transition-Plan

Modul 5 Future Skills & Enablement Phase 2 - DESIGN

4-8 Wochen ab CHF 22;000

KI-Tools einzuführen ohne die Organisation zu befähigen ist teuer. Wir entwickeln das Digital Mindset, die Skills und das Rollenverständnis – damit KI im Tagesgeschäft ankommt und bleibt.

Deliverables

- Skills-Assessment: wo die Organisation heute steht – ehrlich
- Lernpfade: massgeschneiderte Upskilling-Programme für Einkäufer, Category Manager, Führungskräfte
- Change Management: wie Widerstände abgebaut und Akzeptanz aufgebaut wird
- KPI-Framework für Enablement: wie Befähigung gemessen wird
- Output: Enablement-Programm · Lernpfade · Change-Konzept · Erfolgsmessung

06

Modul 6 Umsetzung & Steuerung Phase 3 - IMPLEMENTIERUNG

laufend (mind. 3 Monate) ab CHF 18;000 / Monat

Jetzt wird es unangenehm – also wirksam. Wir setzen um, steuern Anbieter und messen Ergebnisse. Keine PowerPoint-Savings, keine Vendor-Versprechen ohne Konsequenzen.

Deliverables

- Priorisierte Use Cases in die Produktion bringen
- Anbieter steuern: Leistungsversprechen prüfen, Verträge nachschärfen, Eskalationen managen
- KPI-Tracking: echte Savings vs. Papier-Savings – transparent und messbar
- Laufende Priorisierung: was als nächstes kommt, was gestrichen wird
- Output: messbare Effekte · keine Vendor-Lock-in-Desaster · KI als Teil des Tagesgeschäfts

Modul 7 Coaching & Sparring Phase 4 - COACHING

Quartals- oder Jahrespauschale CHF 12;000 / Quartal | CHF 40;000 / Jahr

Für Organisationen, die bereits auf dem Weg sind – aber einen erfahrenen Sparringpartner brauchen, der die richtigen Fragen stellt. Ohne Tagesgeschäft, ohne Agenda.

Deliverables

- Quartalsweise Standortbestimmung: wo steht die KI-Initiative wirklich
- Sparring für CPO/CIO: Entscheidungsunterstützung bei Vendor-Auswahl, Investitionen, Eskalationen
- Early Warning: Risikoerkennung bevor Projekte entgleisen
- Ad-hoc Unterstützung: schnelle Einschätzung bei konkreten Fragestellungen
- Output: bessere Entscheidungen · weniger teure Umwege · Governance die hält



Preisübersicht

# Modul	Dauer	Preis (CHF)	Phase
1 Reality Check	2-4 Wochen	ab 18,000	Einstieg
2 Use Case Design	4-8 Wochen	ab 28,000	Design
3 Data Solution Design	4-8 Wochen	ab 32,000	Design
4 Target Operating Model	4-8 Wochen	ab 35,000	Design
5 Future Skills & Enablement	4-8 Wochen	ab 22,000	Design
6 Umsetzung & Steuerung	laufend	ab 18,000	Mt. Implementierung
7 Coaching & Sparring	Quartal/Jahr	12,000 / Q 40,000 / J	Coaching

08 Warum Wir

Zwei Profile. Eine Schnittstelle. Kein Umweg.

Oliver Engelbrecht

Senior Procurement Executive,
Hochschuldozent und erfahrener Interim
Manager mit nachweisbaren Erfolgen in
Sourcing, Outsourcing und strategischen
Verhandlungen.

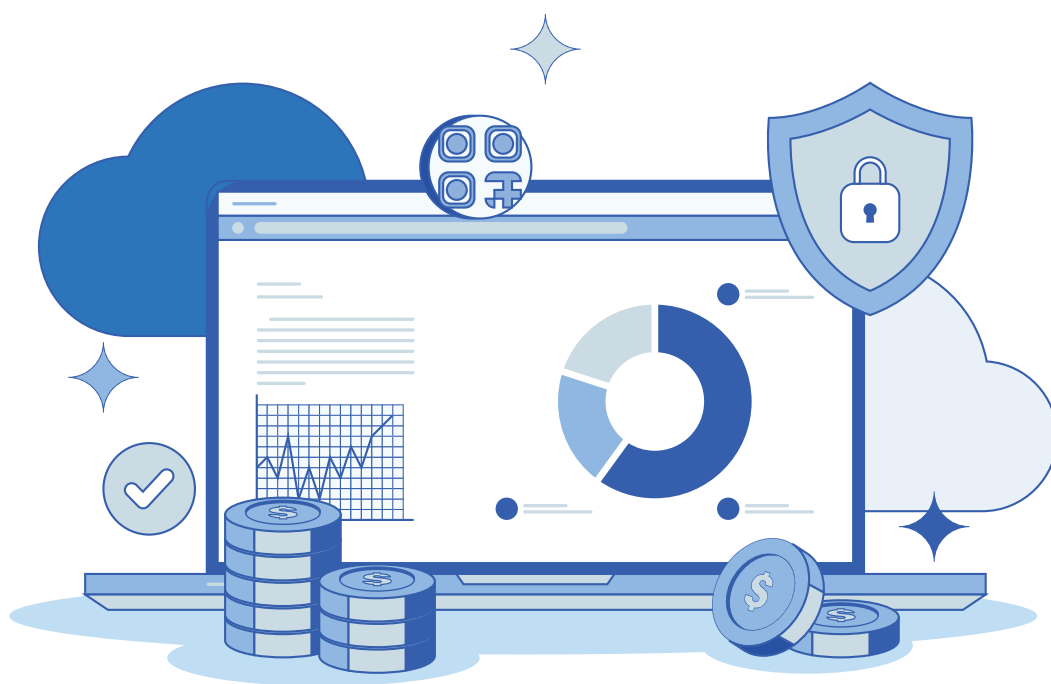
- Verankert in der Schweizer CPO- Szene
- Nachweisbare Savings – keine
Hochrechnungen
- Lecturer für Procurement & Supply Chain
- Direkter Zugang zu Entscheidungsträgern

Titan Partner as Principal Consultant

Senior Interim CIO/CISO und IT-Governance-
Spezialist.

Bekannt für das, was andere
ungern hören: eine schonungslose
Einschätzung der Lage und einen Plan der
funktioniert.

- IT-Krisenmanagement und Turnaround
- Governance, ISMS, NIS2/ISG- Compliance
- Software Asset Management (SAM)
- Thought Leadership IT & Governance



Wir denken Wert, Machbarkeit und Absicherung gleichzeitig – nicht
nacheinander. Genau das fehlt in fast allen Organisationen.

09 Typische Einstiegssituationen

Unsere Kunden kommen meist mit einem dieser Szenarien:



"Wir haben einen Anbieter, der uns 40% Savings verspricht."

· **Reality Check, bevor der Vertrag unterschrieben ist.**



"Wir haben KI eingeführt – aber nichts funktioniert wie versprochen."

· **Diagnose, Reset, Neustart – mit Plan.**



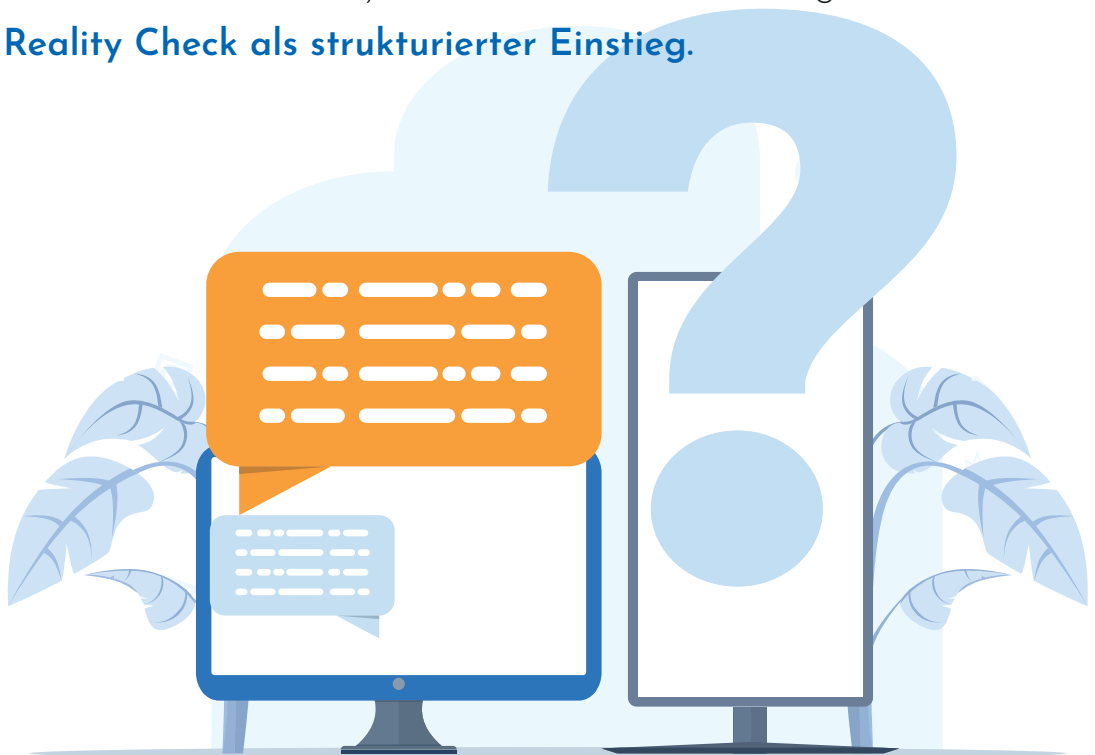
"Unser Einkauf und unsere IT reden nicht miteinander."

· **TOM und Governance-Design als gemeinsames Fundament.**



"Wir wollen KI einführen, wissen aber nicht wo anfangen"

· **Reality Check als strukturierter Einstieg.**





10

Nächste Schritte

Der einfachste Einstieg ist ein unverbindliches Erstgespräch - 45 Minuten, kein Pitch, kein Consulting - Theater. Wir hören zu, stellen die richtigen Fragen und sagen Ihnen ehrlich, ob und wie wir helfen können.

Contact



Oliver Engelbrecht
TITAN Solutions AG
www.titan-solutions.ch

