



coppa

insight

AI binnen inkoop

Welke kansen biedt AI voor inkoopland?

Mei 2024

In de snel veranderende wereld van inkoop krijgen organisaties voortdurend te maken met complexe uitdagingen, variërend van kostenbeheersing tot contract- en leveranciersmanagement en risicobeheersing. In deze context kan kunstmatige intelligentie (AI) een transformerende kracht zijn met de potentie om traditionele inkoopprocessen te revolutioneren. We concludeerden in onze vorige Insight al dat de toepassing van AI in inkoopssystemen grote kansen biedt voor het verkrijgen van meer inzicht en het verlagen van verschillende administratieve lasten. Maar welke mogelijkheden zijn er dan nog meer?

De inzet van kunstmatige intelligentie in inkoopland kunnen we indelen op de verschillende niveaus van inkoop: operationeel, tactisch en strategisch. De mogelijkheden voor elk niveau lichten we hieronder verder toe.

Operationele inkoop

Op operationeel niveau kan AI een grote bijdrage leveren in het automatiseren van taken, wel of niet gevolgd door een voorstel of suggestie voor handelen, en in het analyseren en controleren van data. Hierbij kun je denken aan:

- Automatiseren van het bestelproces:
 - Op basis van historische data kan AI je organisatie helpen bij het identificeren en voorspellen van de daadwerkelijke behoefte aan producten en/of diensten. AI kan hiermee

concrete suggesties voor de gebruiker doen. En het mooie is dat AI naast ondersteuning van de aanvrager hiermee tevens voor een betere contractuitnutting zorgt.

- Centraal magazijn: AI berekent de optimale bestelhoeveelheid voor aanvulling van de magazijnvoorraad, waarbij AI rekening houdt met diverse factoren. Zo kan AI een grote verscheidenheid aan seizoenspatronen herkennen, met behulp van factoren zoals historische vraag, weer of bepaalde gebeurtenissen (bijv. feestdagen).
- Afleiden van acties uit de e-mailstroom, zoals het filteren, scannen en boeken van facturen, het aanmaken van een inkoopaanvraag op basis van een e-mail of wellicht ook het verwerken van order- en leveringsbevestigingen en het signaleren van mogelijke backorder- en out-of-stock-situaties.
- Automatiseren van de factuurverwerking:
 - Automatisch coderen van inkoopfacturen en inkooporders met gebruik van de aanwezige stamdata en op basis van historische gegevens.
 - Automatisch herkennen van documenten zoals facturen of contracten, waarbij het document gescand wordt, data die van waarde is wordt geëxtraheerd en geordend en op eenvoudige wijze wordt gepresenteerd.

- AI kan de crediteurenadministratie ondersteunen bij het matchen van facturen, door bijvoorbeeld afwijkende kosten te detecteren die niet in de inkooporder zijn opgenomen, zoals administratie- of leveringskosten.
 - Analyses:
 - Door het maken van data-analyses kan AI zowel bottlenecks als ook kansen ontdekken, met als gevolg bijvoorbeeld het voorkomen van te late betalingen, het detecteren van betaalkortingen en het optimaliseren van de cashflow.
 - Herkennen van fouten, fraude en compliance-risico's doordat AI (afwijkende) patronen kan herkennen die voor het menselijke brein zonder technische hulp te complex zijn.
 - AI kan historische data analyseren om ongewenste of niet geautoriseerde inkopen te detecteren en te rapporteren.
 - Gebruikerssupport:
 - Door de inzet van chatbots kan AI gebruikersvragen (FAQ) beantwoorden en zodoende bij het 1e lijn gebruikerssupport ondersteunen.
- Spendmanagement:
 - AI kan helpen bij het automatisch consolideren en indexeren (bijv. categorisering) van spenddata in real-time, waardoor de spendanalyse altijd up-to-date is.
 - En vervolgens kan AI mogelijke inkoopbesparingen aanwijzen, dus waar kunnen schaalvoordelen worden behaald en/of kosten worden bespaard.
 - Contracten:
 - Het opstellen van standaardcontracten.
 - Met behulp van neuro linguïstische technieken kan AI tevens contracten controleren.
 - En als het contract dan gesloten is kan AI het contract monitoren, door bijvoorbeeld KPI's te meten en afwijkingen te detecteren en te rapporteren.

Tactische inkoop

Ook op tactisch niveau zijn diverse mogelijkheden voor de toepassing van AI, en dan met name in het proces van selecteren tot contracteren en evalueren.

- Analyses:
 - AI kan data analyseren en eventuele patronen hierbij herkennen. Rapportages voor management- en stuurinformatie kunnen vervolgens automatisch door AI in diverse formats gegenereerd worden. En dat waar nodig ook gepersonaliseerd.
- Sourcing:
 - Automatiseren van stappen in het sourcing proces, zoals bijvoorbeeld bij het vaststellen en de aanvraag van de inkoopbehoefte en bij het samenstellen van longlists aan de hand van vooraf gedefinieerde criteria.
 - En als alle biedingen ontvangen zijn, kan AI je organisatie ondersteunen bij het vergelijken van de biedingen, wel of niet aan de hand van verschillende scenario's, en het benchmarken.
 - Maar AI kan ook taken overnemen bij het doorvoeren van veilingen, zoals het openen en sluiten van rondes, het analyseren van de biedingen en dossiervorming.

Strategische inkoop

En last but not least biedt AI ook op strategisch niveau diverse toepassingsmogelijkheden. Denk hierbij dan vooral aan ondersteuning bij besluitvorming, het verzamelen van informatie om een beter inzicht in de huidige markt van een bepaalde categorie te verkrijgen, leveranciersmanagement en forecasting.

Kansen voor inkoopland

We hebben gezien dat kunstmatige intelligentie op veel verschillende manieren binnen inkoop ingezet kan worden en dus veel kansen voor inkoop biedt. De belangrijkste voordelen die met de inzet van kunstmatige intelligentie binnen inkoop kunnen worden behaald, zijn:

- Data & informatie: doordat AI grote hoeveelheden data real-time kan verwerken en analyseren, komt meer informatie voor de inkoopafdeling beschikbaar.
- Productiviteit: door het automatiseren van processtappen met behulp van AI kan de productiviteit van de inkoopafdeling verhoogd worden, en dat bij gelijkblijvende kwaliteit. AI werkt immers 24/7 en kan tijdrovende taken zoals het opstellen van analyses van inkopers overnemen.
- Kostenbesparingen: door meer en sneller inzicht in data heeft de inkoopafdeling eerder en beter inzicht in mogelijkheden voor realiseren van inkoopbesparingen. Daarnaast kan waardevolle tijd bespaard worden door de inzet van chatbots bij de 1e lijn gebruikerssupport.
- Risicomanagement: door het vermogen om grote hoeveelheden complexe data te analyseren, kunnen afwijkende patronen

- eerder gedetecteerd worden en kan AI dus een bijdrage leveren bij het identificeren en verminderen van frauderisico's of te late betalingen.

Maar nu is de vraag welke randvoorwaarden zijn eigenlijk nodig voor het toepassen van AI in het inkoopvak, en welke uitdagingen en beperkingen brengt het met zich mee? Hierover meer in de volgende Insight.

Zie jij nog meer toepassingsmogelijkheden voor kunstmatige intelligentie in het inkoop vak? Of kan je al concrete toepassingen in de praktijk delen? Deel het graag in de comments van onze LinkedIn posts.

Bronnen

[Study on up-take of emerging technologies in public procurement, European Commission \(2020\)](#)

[Intelligent purchasing: How artificial intelligence can redefine the purchasing function, Oihab Allal-Chérif \(2020\)](#)

[What is the Role of AI in P2P Automation?, Partner Portal \(2023\)](#)

[Role of Artificial Intelligence in procure to pay, Ruskin Singh \(2023\)](#)

[AI in Your P2P - Does it Live Up to the Hype?, Purchase to Pay Network \(2023\)](#)

[7 Procure to Pay AI Use Cases in 2024, Burak Ceylan \(2024\)](#)

[3 Things P2P Pros Need to Know About AI, Corcentric](#)

[The impacts of artificial intelligence on P2P, Pierre-Olivier Brial \(2019\)](#)

[What are the advantages of AI in procurement?, Pierre-Olivier Brial \(2022\)](#)

Disclaimer: AI is interessant totdat ethische besluiten genomen moeten worden.