



SAP Ariba - IBM 认知解决方案

智能采购之路 实现价值之旅

2017 年 10 月 3 日





目录

执行摘要	3
智能采购之路	4
改变采购结果	5
认知转型路线图	6
智能采购解决方案	7
展望未来	8
关于作者	9

执行摘要

提高采购关联性

在战略制定过程中以实至名归的方式赢得一席之地，是创造业务价值的基础所在。如果采购部门能够提早介入，就能发挥最佳效用，帮助推动市场以满足需求。关联性需要影响力，而影响力则需要独特的贡献。

由于缺乏数据，也没有以指标为导向的业务案例，采购部门为吸引利益相关方、供应商和合作伙伴而做出的努力往往因为可信度不足而受到阻碍。因此，采购部门通常都不会参与战略制定过程，直到最后才会介入。企业制定年度预算时，几乎不会征询采购部门的意见。无论是由于缺乏数据还是由于采购部门无法预测和收集所需数据，这种脱节情况在整个预算期间都会使企业面临严峻挑战。

“在分析的帮助下，采购可以从不同的来源获得见解，发现情报，从而构建竞争优势。这会为我们铺平道路，让我们可以运用认知技术发展更深入的认识，从而进一步改变采购环境……从过去默默无闻的数据类型中释放价值。”

Bob Murphy
IBM 首席采购官

大数据、预测分析和认知计算

数据量正在爆炸性增长——IBM 提出，目前全球 90% 的数据是在过去两年内创建的。这些数据中蕴含着宝贵的信息，而采购部门面临的挑战是理解这些数据，并借助它们制定更明智的决策。

新的技术和市场动态正在为智能采购打下基础。自然语言、机器学习、大数据和数字助理将助力实现战略供应商管理流程的价值。借助这些技术，认知计算可以在人员、系统、数据和环境之间建立更好的关联，从而让采购过程变得“智能”。

认知技术带来了新的契机，让我们能够更加有效地预测和响应客户与市场的需求。它们还会促成关联人员与信息的新途径，这些都会从根本上改变企业采购和销售的方式。区块链等新兴功能又进一步丰富了这种新技术和新方法的结合。

面向未来的合作：Sap Ariba 与 IBM

Sap Ariba 与 IBM 在全球范围内合作改变采购格局，提供下一代解决方案：SAP Ariba 与 IBM 携手优化最新技术，从数据中挖掘见解、提高效率、降低成本，以及提供可持续的服务质量。

现在，我们能够将采购能力提升到新的水平，超越基本的流程自动化，形成更加直观和自主的模式。这种模式现在利用 SAP Ariba 和 IBM Watson 的认知采购功能为采购专业人员提供支持而非取而代之，提供更好的信息和见解以增强情境意识、加速决策并最终实现卓越的采购绩效。由此产生的业务价值将改善采购角色和流程的执行方式，提高其对于利益相关方、供应商和合作伙伴而言的效果和关联性。这种价值主张值得进行早期参与，发挥相关作用。

SAP Ariba 与 IBM 正在战略采购领域开展初步合作：

- 寻源：人工智能和机器学习可以改变寻源策略，提供见解以便构建、执行和开展寻源活动。
- 签约：签约流程可以变得更加智能和全面。

“CPO 们需要数字化工具，预测未来趋势，运用自己的才能实现成本节省和价值——不止要跟上潮流，更要领先一步。”

Marcell Vollmer
SAP Ariba 首席数字官

智能采购之路

采购作为企业的价值创造者

企业产品和服务总价值中有 65% 来源于供应商。IBM 和 SAP Ariba 的合作正在为智能采购铺平道路。利用 SAP Leonardo、IBM Watson 技术和 SAP Ariba 平台开发应用程序，将来自采购数据的情报与来自非结构化信息的预测见解结合起来，从而改进供应商管理、合同和寻源活动的决策过程。

通过结合 IBM Watson 的强大功能、IBM 采购服务专业知识和 SAP Ariba 平台带来的数据驱动见解，我们的绩效显著超越现有的采购基准，为我们的共同客户创造出前所未有的价值。这项合作将加速认知采购的发展，让我们服务的所有客户都能享受这一技术。

借助认知计算，我们可以在人员、市场、系统、数据和环境之间建立更好的关联，从而让采购过程变得智能。用户可以使用本地语言在 Ariba 网络上进行交流，而系统也可以理解并快速学习不断变化的需求。随着时间的推移，采购过程会变得智能，可以自动执行任务、提高效率，以及增加成本节省。新型系统的“思维”方式将更加接近目标受众，从而帮助您的员工完成更多工作。

凭借全面而领先的采购解决方案组合，SAP Ariba 一马当先，帮助客户在整个采购生命周期内利用强大产品提高采购效率。除了与 IBM 合作之外，SAP Ariba 还通过面向物联网的 SAP Leonardo 提供采购创新，并已开发出一款人工智能/机器学习应用程序以改进成本可视性和分类。

Watson 是 IBM 建立的第一个可以通过更多见解和功能来增强传统采购系统，从而显著增加增量价值的认知引擎。此外，IBM 还通过采购服务团队，使用分析、认知、自动化和领域专业知识来减少支出，获取品类专业知识，标准化流程，降低采购中的运营成本，达到更高级别的控制和合规。

合作打造认知采购

我们的解决方案将为 SAP Ariba 产品组合注入 IBM 认知功能。最初，我们将共同关注战略采购流程的解决方案。

例如，数字助理结合人工智能/机器学习服务，可以帮助确定正确的征求报价类型，根据商品类别、地区或行业确定合适的参与供应商，提供有关市场信号和价格压力的情报以优化结果，从而改变采购活动。

同样，签约过程也可以变得更加智能和全面，因为应用程序会自动识别与法律资料库和分类匹配的相关条款和条件，根据基准数据按行业或地区查找特定商的类似合同条款，并根据预期销量和合同折扣向目标提出最优价格。

“企业产品和服务**总价值中有 65%**来源于供应商。IBM 与 SAP Ariba 的合作正在帮助客户打造面向未来的认知采购企业，从而最大化这一价值。”



Cameron Art
IBM 全球企业咨询服务部企业云应用程序

改变采购结果

SAP Ariba 与 IBM 正在携手开发重塑采购到支付流程的前沿认知应用程序，以充分利用 SAP Leonardo 和 IBM Watson 的强大功能。

面向物联网的 SAP Leonardo 可实现以产品为中心的运营的全方位可见性，并且支持跨不同网络优化合规可见性、服务

可见性和库存补货。SAP Ariba 不断推出可改变行业格局的重大创新，帮助世界各地的公司加速实现数字化转型。

因此，IBM 提供相应的咨询、分析、洞察和服务，以使用定制路线图建立、实施和运营新产品和服务，从而帮助各种规模的企业降低成本并更快实现价值。



增强参与和采用

- 增加最终用户工作效率（易于使用，减少培训要求）
- 在用户自己选择的环境中提供应用程序

改进决策制定

- 访问更丰富、更广泛的数据集
- 发掘和探寻隐藏洞察

改进业务成果

- 实现重复性任务自动化
- 改进审批和准确度
- 通过提供个性化和特定环境信息提高效率

设计打造更好的成果

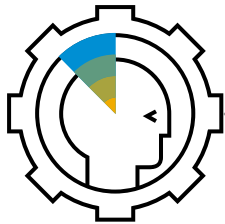
- 使用设计思考方法论，通过增强的用户体验实现数字化转型
- 咨询操作专业知识

全球采购专业技术

- 跨所有行业的深度类别和采购专业知识
- 覆盖所有地区的全球卓越中心

领先的认知采购技术

- 基于 Watson 技术的成熟解决方案
- 各种采购到支付活动中部署的机器人流程自动化



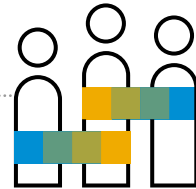
重新定义采购到支付流程

SAP Ariba 上的下一代应用程序



推动认知洞察

认知采购中心



拓展才能

IBM 的咨询实践和交付专业知识

认知转型路线图

将 SAP Ariba 与 IBM 的认知功能、Procurement Services 和 Global Business Services 匹配时，您便踏上了认知转型之旅。但是对于客户而言，这场旅行的意义何在？

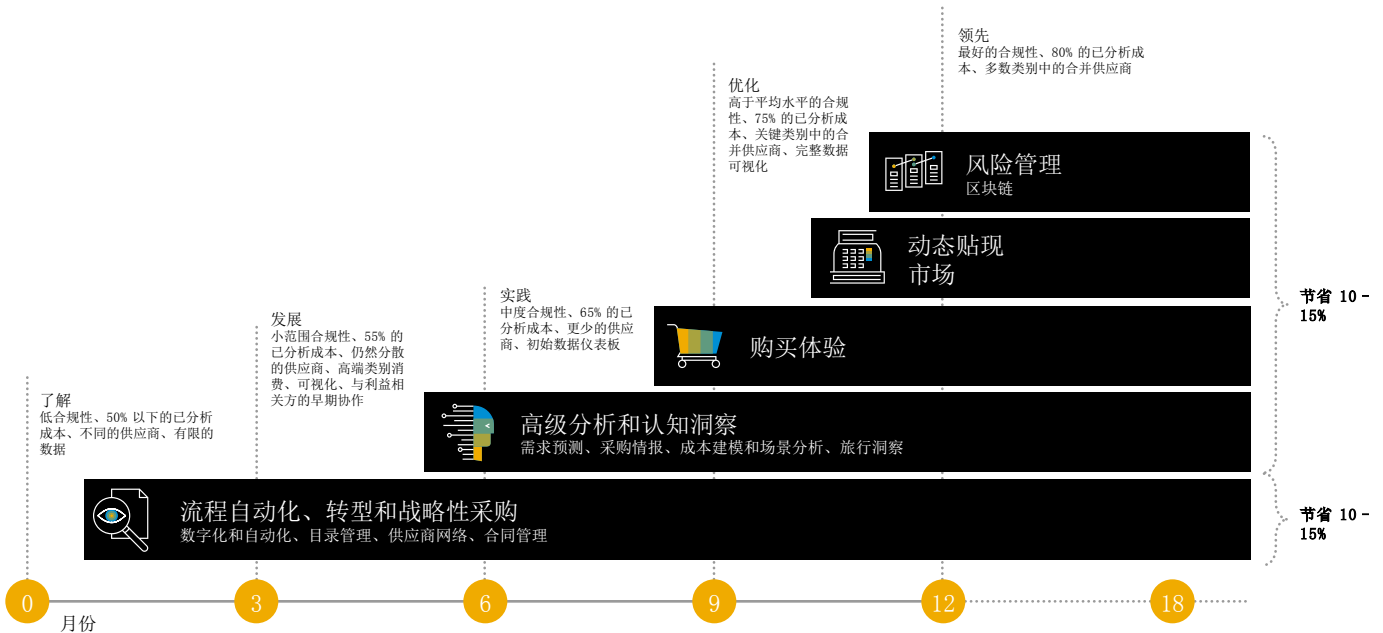
IBM Procurement Services 从了解客户采购流程的成熟度开始。较低的合规性级别和管理成本级别使客户处于成熟度的“了解”层面。如果我们顺着质谱图往上，进入“发展”、“实践”、“优化”，最后是“领先”，其中客户具有非常高的自动化级别、较高的管理成本级别和极高的合规性级别。更高的数据和数字流程成熟度可帮助客户从分析和认知解决方案中获得最佳结果。

每个人进入这一成熟度量表的时间点不同，当然，步骤和时间是可以定制的。但是我们的第一目标是专注于流程自动化、转型和战略性采购，以便在最初几个月内实现早期价值。

数据浓缩和高级认知成本分析可为此提供支持。这允许 IBM Procurement services 将我们的精力集中在成本上，进行理解并更好地预测后续的关注领域。这为我们提供了引入认知支持的基础。

上述第一步可为我们的客户节省约 10-15% 的成本。届时，或者对于在此之前已经具备该基础的客户，我们就可以引入认知技术，以实现更高一级的价值。随着我们与客户携手合作进入“优化”层面，这些认知技术可再节省 5-15% 的成本，使我们能够推动总价值在地区内达到某个层面，即节省 15-30% 的成本！

我们在流程中添加一个效率和有效性层面，以及控制和合规性时，可确保在下游实现这些节省。



智能采购解决方案

SAP Ariba 与 IBM 将联手使用数据洞察为采购专业人员提供支持，帮助他们跨不同供应链更明智、更迅速地作出决策。新的应用程序会对整个采购流程产生影响，涉及从改善开支可见性到协助买家和丰富内容管理等各个环节。我们正在对整个合作关系中某些领域的使用案例进行评估，这些领域包括：

智能合同

通过具备下列功能的应用程序，合同可变得非常智能和更加全面：

- 自动识别与法律资料库和分类匹配的相关条款和条件；
- 根据基准数据按行业或地区查找特定商的类似合同条款；
- 根据预期销量和合同折扣向目标提出最优价格。

通过应用其他新技术，可获得新的合同执行方式，构想 AI 浏览当前条件时变幻莫测的定价。

愿景

通过将合同条款和条件与资料库匹配，确定先前使用的类似条款，将合同条款和条件自动化。



革新

缩短合同谈判周期、优化资源利用、增加节省。



结果

创建具体地区/商品的综合合同，目标是减少谈判时间。

智能采购

通过应用 AI/机器学习帮助完成任务，如定义正确的“征求报价”类型，根据商品类别、地区或行业确定合适的参与供应商以及交付与市场信号和定价压力相关的情报以优化结果，从而可将采购活动转型。

愿景

采购专业人员具备组织、执行和开展采购活动的强化知识，以改善协商。



革新

收集和优化实际时间按类别或技能确定定价趋势，以及推荐优化价位的综合市场情报数据。



结果

采购专业人员从耗时中解放出来研究和数据聚合、更好的价位、更高的节省。

未来之路

认知技术提供强大功能，增强整体采购体验。通过将这些功能融入我们的核心产品，我们将极大地增强各个采购系统的用户体验、采用率和参与度，并最终增强他们交付的结果。

实现这一未来构想要求较高的关注度和执行承诺，以及与 SAP Ariba 和 IBM 建立业务合作伙伴关系。SAP Ariba 携手 IBM 可带来无与伦比的体验和卓越的记录，将认知数字化并添加到您的采购流程中，使采购流程在以后更加有效地运行。

SAP Ariba 和 IBM 正携手创办认知采购中心，共同开发创新解决方案，并探索区块链等新兴技术的应用。

SAP Ariba 和 IBM 希望发展与客户之间的互惠关系，帮助您实现企业和业务战略目标。

您准备好拥抱企业的未来了吗？请现在就与我们联系。

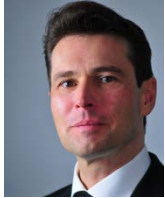
“对 SAP 而言，合作并非简单意义上的一个选择。如今，我们已达成合作意向。我们将共同引领、激发和设想更加美好的未来。”

Bill McDermott
SAP 首席执行官

“通过整合 IBM Cloud 上的 IBM Watson 与 SAP Ariba 的功能，我们将跨越现有的采购基准，并向联合客户提供前所未有的价值。”

Jesus Mantas
IBM 全球业务解决方案总经理

关于作者



Marcell Vollmer 博士
SAP Ariba 首席数字官

作为首席数字官，Marcell 的职责是帮助客户将其业务和供应链数字化。

就任当前职务之前，他曾任 SAP Ariba 的首席运营官担任一职，负责将 SAP 集团收购的组织设立为创业公司。

在此之前，Marcell 曾担任 SAP SE 的首席采购官，将全球采购组织转型为战略性端到端驱动型组织，在 SAP Ariba、SAP Fieldglass 和 Cloud 内的 Concur 上运行同一个全球性采购到支付流程。

Marcell 拥有 25 年以上的跨国公司工作经验，最初任职于 DHL，在该公司，他交付了多个并购后整合和供应链优化项目。

Marcell 持有政治学博士学位和企业管理学位。



Bob Murphy
IBM 首席采购官

Bob 是 IBM 首席采购官，目前专注于使 AI 和分析成为 IBM 采购的核心和 IBM 客户的课程。

最初，他通过培训成为工程师，在 IBM 已工作 30 多年，曾担任过全球硬件执行副总裁和采购副总裁等职务，他将经验与创新相结合，从而提升对采购创新的认知。

他为人非常坦率直接，经常提出富有建设性的意见，还作为谈判中的公平“对手”而闻名。

他的内部采购团队还被当作示范，向客户展示能力，并帮助销售采购解决方案。这也正是 Bob 与客户沟通颇多的原因所在，当然，这也有益于跟上需求、趋势和业务发展的步伐。

Bob 拥有制造科学和工程硕士学位。

让我们共同打造**#令人瞩目的采购!**

www.sap.com/contactsap

SAP 保密声明和例外情况

本演示中的信息属 SAP 的保密和专有信息，未经 SAP 允许，不可披露。本演示不受您的许可协议或与 SAP 签署的任何其他服务或认购协议管制。SAP 没有义务执行本文档或任何相关演示中列出的任何业务过程，也没有义务开发或发布其中提及的任何功能。本文档或任何相关演示，以及 SAP 的策略和未来可能的产物、产品和/或平台指示与功能均有可能变更，SAP 有权随时因任何原因进行变更，恕不另行通知。本文档中的信息并非交付任何资料、代码或功能的承诺、允诺或法律义务。提供本文档并没有任何明示或暗示担保，包括但不限于适销性、对特定用途的实用性的担保或不侵权的暗示担保。本文档仅供参考，不可纳入合同。SAP 仅提供此信息作为指南，以说明预测交付项目的估计成本和收益。这些资料以您提供的信息、其他公司提供的信息以及可能变更的假设为基础。这些资料列举潜在绩效和成本节省

的示例，并不保证未来的成果、绩效或成本节省。SAP 不对本文档中的错误或疏漏负责，除非此等损害是由 SAP 的故意失职或严重过失引起的。

所有前瞻性声明均面临诸多风险和不确定性，可能导致实际结果严重偏离预期。因此告诫读者不要过分依赖这些前瞻性声明，这些声明仅对声明日期之前的内容具有发言权，不应依赖这些声明制定采购决策。

© 2017 SAP SE 或 SAP 附属公司。保留所有权利。(06/17)

未经 SAP SE 或 SAP 附属公司明确允许，不得以任何形式或为任何目的复制或传播本出版物的任何部分。

本文档包含的信息如有更改，恕不另行通知。SAP SE 及其经销商销售的某些软件产品包含其他软件供应商的专有软件组件。国家产品规范可能会变动。

由 SAP SE 或 SAP 附属公司提供的这些材料仅作参考，不作任何形式的担保或说明，SAP 或其附属公司对材料中的错误或遗漏不承担责任。仅对那些在产品和服务随附的明示担保声明（如果有）中提及的 SAP 或 SAP 附属公司 产品和服务进行担保。这里提及的一切均不构成额外担保。

尤其是，SAP SE 或其附属公司没有义务执行本文档或任何相关演示中列出的任何业务过程，或者开发或发布其中提及的任何功能。本文档或任何相关演示，以及 SAP SE 或其附属公司的策略和未来可能的产物、产品和/或平台指示与功能均有可能变更，并且可由 SAP SE 或其附属公司在任何时候因任何原因进行变更，恕不另行通知。本文档中的信息并非交付任何资料、代码或功能的承诺、允诺或法律义务。所有前瞻性声明均面临诸多风险和不确定性，可能导致实际结果严重偏离预期。因此告诫读者，不要过分依赖这些前瞻性声明，不应依赖这些声明制定采购决策。

本文档中提及的 SAP 以及其他 SAP 产品和服务及其各自的徽标为 SAP SE（或 SAP 附属公司）在德国或其他国家/地区的商标或注册商标。本文中提及的其他产品和服务名称为其各自公司的商标。有关其他商标信息和须知，请参阅 <http://www.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx> for additional trademark.