



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
转变采购成果	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

让采购更加有的放矢

长期以来，在战略决策层面赢得一席之地一直是创造业务价值的基础。采购职能部门总是尽最大努力，希望尽早参与决策，帮助推动市场，满足需求。要实现需求相关性，就要求在战略层面有一席之地，而这又需要能够做出独特的贡献。

由于缺乏数据以及由标准推动的业务案例，因此，采购职能部门与利益相关方、供应商以及合作伙伴的合作往往因缺乏可信度而受到影响。由于这个原因，采购职能并未进入战略决策圈，往往是需要时才在最后时刻被加进去。企业编制年度预算时，几乎不会征求采购部门的意见，采购部门也基本不会提供意见。不管是由于缺乏数据，还是由于采购职能部门无法预测和收集所需数据，这种脱节现象将在整个预算周期内对业务造成巨大挑战。

“在分析技术的推动下，采购职能可从不同来源获取洞察，发现智能，从而形成竞争优势。这为我们通过认知技术加深理解铺平了道路：认知技术能够进一步改变采购格局，有助于从过去隐藏的数据类型中释放更多价值。”

Bob Murphy
IBM 首席采购官

大数据，预测性分析及认知计算

数据量呈爆炸式增长 — IBM 估计，当今世界 90% 的数据都是在过去两年中创建的。这些数据中蕴藏大量有价值的洞察，而采购职能的挑战在于如何理解和使用数据以便做出出色、更明智的决策。

全新的技术和市场动态正为智能采购奠定基础。自然语言、机器学习、大数据和数字助手将超越战略供应商管理流程，让价值的实现在百尺竿头更进一步。利用这些技术，认知计算可改善人员、系统、数据和环境之间的联系，使采购流程更加“智能”。

认知技术带来了新的机遇，有助于更有效地预测和响应客户和市场需求。认知技术还鼓励人们使用新方法，将人员和信息进行对接，从根本上改变企业采购和出售产品的方式。区块链等新能力的出现进一步促进了新技术和新方法的结合。

未来合作关系：Sap Ariba 与 IBM 携手合作

SAP Ariba 与 IBM 建立全球合作关系，通过提供新一代解决方案，改变了采购职能的格局。SAP Ariba 和 IBM 共同优化最新技术，从数据中挖掘更深入的洞察，提高运营效率，降低成本，实现可持续的高水平服务质量。

让采购职能更上一层楼，从基本流程自动化转变为更为直观而自主的模式。这种新模式利用 SAP Ariba 和 IBM 的认知采购功能，提供更出色的信息和洞察，强化态势感知能力，加快决策速度，最终改进采购绩效，以便支持（而非取代）专业采购人员。由此产生的业务价值包括：改进采购角色和流程的执行方式，针对利益相关方、供应商和合作伙伴开展更有效、更相关的采购活动。这一价值主张使得采购职能有资格及早在战略决策层面占据一席之地。SAP Ariba 和 IBM 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转变寻源战略，为筹划、执行和运行采购活动提供洞察。
- 签约：签约流程可以变得更智能、更全面。

“CPO 需要实现数字化，预测未来并保证能够节省成本，实现价值 — 不仅仅是为了跟上步伐，而是要走在前沿，引领企业前进。”

Marcell Vollmer
SAP Ariba 首席数字官

智能采购之路

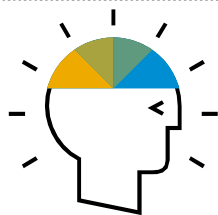
企业价值的创造者 — 采购部门

一个企业的产品和服务所创造的总价值中，有 65% 源自其供应商。IBM 和 SAP Ariba 共同铺就智能采购之路。他们利用 SAP Leonardo、IBM Watson 技术以及 SAP Ariba 平台来开发应用，将采购数据中的智能与非结构化信息中的预测性洞察结合起来，提高供应商管理、合同与采购等活动的决策水平。

通过将 IBM Watson 的强大力量、IBM 采购服务的专业知识、数据驱动的洞察以及 SAP Ariba 平台相结合，与现有采购基准绩效相比，我们取得了巨大的飞跃，能够为我们的共同客户实现前所未有的价值。这种合作关系有助于加速认知型采购模式的形成，惠及我们所服务的所有客户。

我们利用认知计算技术，改善人员、系统、数据和环境之间的联系，使采购流程更加“智能”。用户可以在 Ariba 网络上用母语进行交谈，而系统可以理解并快速了解不断变化的需求。随着时间的推移，采购流程变得越来越智能；可以自动执行任务，提高效率，实现更多节省。创新型系统可以像目标受众那样进行“思考”，从而帮助采购人员创造更大价值。

“一个企业的产品和服务所创造的总价值中，有 65% 源自其供应商。IBM 和 SAP Ariba 共同帮助客户创建未来的认知型采购企业，最大程度实现价值。”



Cameron Art

IBM 全球企业咨询服务部，
企业云应用

凭借先进的采购解决方案的广泛组合，SAP Ariba 在业界遥遥领先，使用强大的产品帮助客户在整个采购生命周期中提高采购效率。除了与 IBM 合作外，SAP Ariba 还利用 SAP Leonardo for the Internet of Things，在采购领域进行创新，并开发人工智能/机器学习应用，以提高支出的可视化并改善分类。

凭借 Watson 技术，IBM 创建了第一个可以增强传统采购系统的认知引擎，通过额外的洞察和能力显著提升价值。此外，IBM 采购服务团队使用分析、认知、自动化和领域专业知识，帮助减少支出，访问采购品类专业知识，实现流程标准化，降低采购运营成本，并推动实现更高层次的控制与合规。

携手努力，实现认知采购

我们的解决方案将 IBM 的认知能力融入 SAP Ariba 产品组合。最初，我们的工作重点是共同为战略采购流程开发解决方案。

例如，结合人工智能/机器学习服务的数字助手，可以通过帮助完成一系列任务，实现采购转型。这些任务包括定义合适的提案请求类型；根据商品类别、地区或行业，确定适合参与竞标的供应商；提供有关市场信号和定价压力的情报，从而优化结果。

同样，还可以使签约活动变得更智能、更全面，因为应用可自动确定与法律库和分类法相匹配的相关条款和条件，根据基准数据，按行业或地区发现特定商品的相似条款，并根据预期的数量与合同折扣向目标客户建议最优价格。

转变采购成果

SAP Ariba 和 IBM 致力于开发先进的认知应用，充分利用 SAP Leonardo 和 IBM Watson 的强大能力，重新定义从采购到支付的整个流程。

SAP Leonardo for the Internet of Things 可以确保以产品为中心的运营实现端到端的可视性，有能力优化合规可视

性、服务可视性以及跨网络库存补充。SAP Ariba 继续致力于旨在改变游戏规则的创新，帮助全球的企业加速数字化转型。

而 IBM 提供咨询、分析、洞察和服务，使用定制的路线图构建、实现和运行新产品，帮助各种规模的企业降低成本，在更短的时间内实现价值。



更深层次的互动和采用

- 提高最终用户的生产力（易于使用，减少培训要求）
- 确保应用适合用户所选择的环境

改进决策

- 能够访问更加丰富和广泛的数据集
- 揭示与发现隐藏的洞察

完善业务成果

- 自动执行重复任务
- 改进审批流程和准确性
- 通过提供特定于语境的个性化信息，帮助提高效率

设计更理想的成果

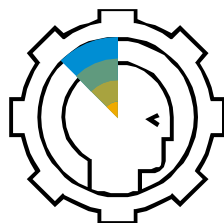
- 使用设计思维方法，增强用户体验，实现数字化转型
- 提供从咨询到运营各个方面的专业知识

全球采购知识

- 深入的采购品类与寻源专业知识，遍及所有行业
- 覆盖所有地区的全球人才中心

先进的认知采购技术

- 提供经过验证、基于 Watson 技术的解决方案
- 针对从采购到支付的各项活动，部署机器人流程自动化技术



重新定义从采购到支付的整个流程

SAP Ariba 平台上的新一代应用



推动认知洞察

认知采购中心



丰富人才

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 的认知能力、采购服务和全球企业咨询服务相结合，您就开始了认知转型之旅。但对于客户而言，这一段旅程又是怎样的呢？

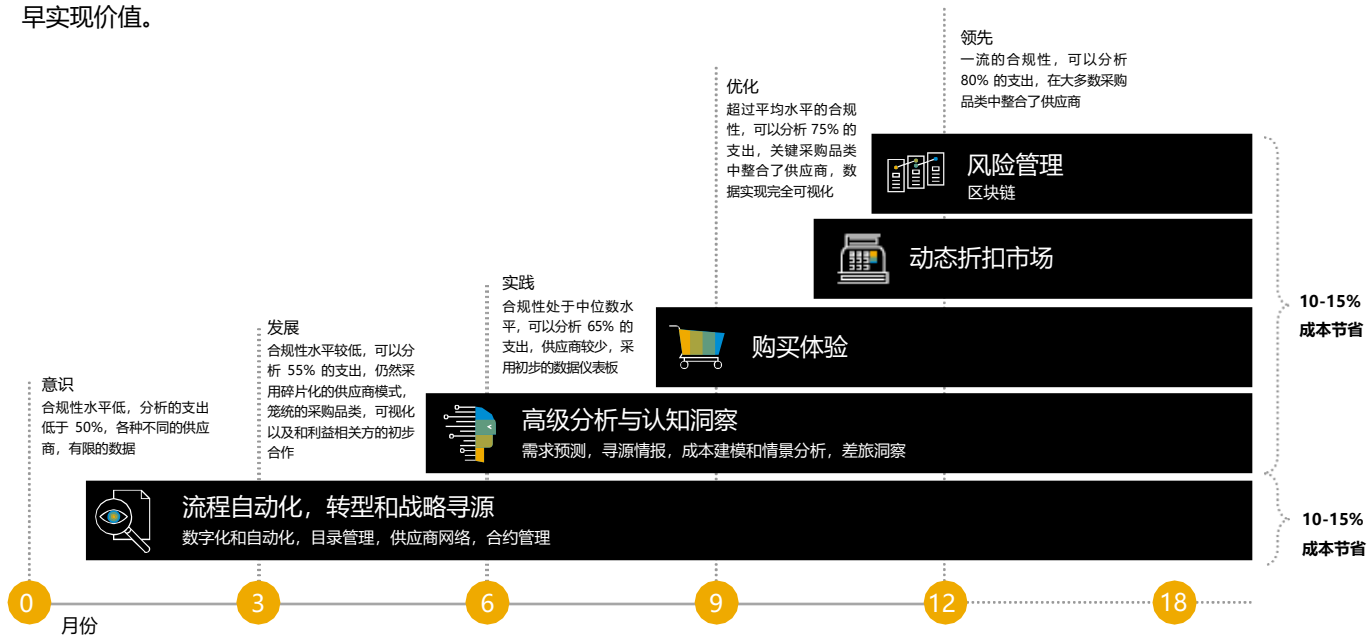
IBM 采购服务从了解客户的采购流程成熟度入手。如果合规水平和支出管理水平较低，则客户的成熟度处于“意识”水平。随着成熟度不断进阶，经历“发展”、“实践”、“优化”，最终达到“领先”水平，这时客户将实现非常高的自动化、支出管理与合规水平。随着数据和数字流程的成熟度不断提高，客户就能够从分析和认知解决方案中获得更出色的洞察。

每个企业都可以从不同的成熟度水平起步，当然，进阶步骤和时间安排均可量身定制。但我们的首要目标是专注于流程自动化、转型以及战略寻源，争取在最初几个月内及早实现价值。

这段旅程以数据扩充和先进的认知型支出分析为支柱。通过 IBM 的采购服务，我们能够清晰掌控支出情况，更好地预测下一个重点领域。这为我们引入认知支持奠定了基础。

这第一步可以为客户节省 10-15% 的成本。在此阶段，或者对于那些在我们提供帮助之前就已具有相应基础的企业而言，我们通过提供认知技术，帮助实现更高水平的价值。当我们帮助客户达到“优化”水平时，这些认知技术就可以额外节省 5-15% 的成本，从而进一步提高总价值，在某些地区节省 15-30% 的成本！

当我们将流程、控制与合规的效率和有效性提升到一定水平后，就可以确保在下游实现成本节省。



智能采购解决方案

SAP Ariba 与 IBM 联手，为采购专业人员提供强有力的数据洞察，帮助他们在整个供应链中以更快的速度做出更明智的决策。新应用有助于改进整个采购流程，包括提高支出可视性、为买方提供协助，以及丰富内容管理。我们正在评估整个合作关系中某些领域的用例，包括：

智能合约

通过提供以下功能的应用，合约可以变得更智能、更全面：

- 自动确定与法律库和分类法相匹配的相关条款和条件；
- 根据基准数据，按行业或地区发现特定商品的类似合同条款；
- 根据预期的数量与合同折扣，向目标客户建议最优价格。

通过应用其他新技术，就可采用新的合约执行形式；当人工智能对当前情况进行扫描时，可预见价格波动。

愿景

通过将合同条款和条件与合同库匹配，发现以前用过的类似条款，从而实现合同条款和条件的自动确定。



颠覆

缩短约谈判周期，优化资源利用，提高成本节省。



成果：

为特定区域/商品建立全面合同，缩短谈判时间。

智能寻源

通过应用人工智能/机器学习帮助完成一系列任务，可以实现寻源活动转型。这些任务包括定义合适的提案请求类型；根据商品类别、地区或行业，确定适合参与竞标的供应商；提供有关市场信号和定价压力的情报，从而优化结果。

愿景

具备更先进知识的采购专业人员筹划、执行和运行寻源活动，提高谈判水平。



颠覆

实时收集并改善全面的市场情报数据，按类别或技能确定定价趋势并推荐最优价位。



成果

将采购专业人员从耗时的研究与数据汇总工作中解放出来，优化价位，实现更显著的节省。



展望未来

认知技术的强大能力有助于改善整个采购体验。通过将这些能力融入核心产品，我们能够显著改善整个采购系统中的用户体验、技术采用率和和互动，最终实现更出色的成果。

要实现这一未来愿景，我们必须加大关注力度，获得高管承诺，并与 SAP Ariba 和 IBM 建立业务合作关系。SAP Ariba 和 IBM 具备卓越的数字化声誉，可以带来无人能及的体验，有助于提高您的采购流程的认可度，而且可以确保采购流程在未来几年仍能有效运行。

SAP Ariba 和 IBM 正合作建立认知采购中心，共同开发创新采购解决方案，探索区块链等新兴技术的应用。

SAP Ariba 和 IBM 期待与您合作，助您实现企业和业务战略目标。

贵公司是否已为业务未来发展做好准备？请立即与我们联系。

“合作不是 SAP 的一种选择。而是必然采取的行动。我们将共同引领、激励和构想更加美好的未来。”

Bill McDermott
SAP 首席执行官

“通过将 IBM Watson on the IBM Cloud 的强大力量与 SAP Ariba 平台相结合，与现有采购基准绩效相比，我们取得了巨大的飞跃，能够为我们的共同客户实现前所未有的价值。”

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

Marcell 现任首席数字官，负责帮助客户实现业务和供应链数字化。在此之前，他曾是 SAP Ariba 的首席运营官，负责在规模更大的 SAP 集团内将被收购的组织整合为初创企业。

在 Marcell 成为 SAP SE 的首席采购官之前，他利用全球性的从采购到支付的流程（在 SAP Ariba、SAP Fieldglass 和 Concur in the Cloud 中运行）将一个全球采购组织转变为战略性的端到端驱动的组织。

Marcell 曾在多家跨国公司工作，拥有超过 25 年的工作经验。他效力的第一家公司 DHL 实施了多个并购后整合与供应链优化项目。

Marcell 拥有政治学博士学位和工商管理学位。



Bob Murphy
IBM 首席采购官

Bob 是 IBM 的首席采购官。他目前的重点工作是将人工智能和分析打造为 IBM 采购部门的核心，当然也包括 IBM 的客户。

他最初经过培训成为一名工程师，在 IBM 工作 30 余年，担任过全球硬件执行副总裁和采购副总裁等职位；他将经验和创新相结合，推动采购创新的愿景更加清晰。

Bob 做事直接犀利，往往给出建设性意见，同时也是谈判高手。

他的内部采购团队还为客户演示产品功能并帮助销售采购解决方案。这就解释了为什么 Bob 与客户积极沟通；当然，这对于时刻了解需求、趋势和业务发展大有帮助。

Bob 拥有制造科学和工程硕士学位。

让我们共同打造炫酷的采购流程 (#MakeProcurementAwesome)!

www.sap.com/contactsap

SAP 保密和例外情况声明

本演示中的信息属于 SAP 的保密信息和专有信息，未经 SAP 许可不得公开。本演示不受贵公司与 SAP 订立的许可协议或任何其他服务或预订协议的约束。SAP 没有义务从事本文档或任何相关演示中概述的任何业务过程，或者开发或发布其中提及的任何功能。SAP 可能会随时因任何原因对本文档、任何相关的演示和 SAP 的战略以及未来开发、产品和平台方向和平台功能进行更改，不另行通知。SAP 不对本文档的信息做出任何承诺或承担法律义务，无须交付任何材料、代码或功能。本文档不提供任何明示或模式的保证，包括但不限于关于适销性、适用于特定用途或非侵权的默示保证。此信息仅供参考，不得纳入合同。SAP 提供的本信息作为指南，仅用于说明预期交付项目的估计成本和收益。本资料可能基于贵公司或其他公司提供的信息及有关可能发生变化的假设。本资料陈述了可能出现的性能和成本

节省，但并未保证未来的结果、性能或成本节省。SAP 对本文档中的错误或遗漏不承担任何责任，但由 SAP 的故意不当行为或重大过失造成的损失除外。

所有前瞻性陈述均受各种风险和不确定因素的影响，可能导致实际结果与预期产生重大差异。谨请读者不要过分依赖这些前瞻性陈述，这些陈述不具效力，并且不应依赖于此做出购买决定。

© 2017 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved. (06/17)

未经 SAP SE 或 SAP 关联公司的明确许可，不得以任何形式或出于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，不另行通知。由 SAP SE 及其分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。各个国家或地区的产品规格可能有所不同。

本资料由 SAP SE 或 SAP 关联公司提供，仅用于参考目的，不提供任何形式的表示或保证；SAP 或其关联公司不对本资料中的错误或遗漏负责。SAP 或 SAP 关联公司对于产品和服务的唯一保证是此类产品和服务随附的明示保证中规定的条款（如果有的话）。本文中的任何内容均不应视为构成额外保证。

尤其是，SAP SE 及其关联公司没有义务从事本文档或任何相关演示中概述的任何业务过程，或者开发或发布其中提及的任何功能。SAP SE 及其关联公司可能会随时因任何原因对本文档、任何相关的演示和 SAP 的战略以及未来开发、产品和/或平台方向和平台功能进行更改，不另行通知。SAP 不对本文档的信息做出任何承诺或承担法律义务，无须交付任何材料、代码或功能。所有前瞻性陈述均受各种风险和不确定因素的影响，可能导致实际结果与预期产生重大差异。谨请读者不要过分依赖这些前瞻性陈述，不应依赖于此做出购买决定。

此处提及的 SAP 和其他 SAP 产品和服务及其各自的徽标是 SAP Se (或 SAP 关联公司) 在德国和其他国家/地区的商标或注册商标。提及的所有其他产品和服务名称均为各自公司的商标。要获取更多商标信息和声明，请访问 <http://www.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx>。

如有任何疑问，请通过以下方式联系 IBM，我们会为您提供更专业的咨询：

1. 免费咨询电话：400-810-1818 转 2396 (服务时间：9:00-17:00)
2. 填写[需求](#)，提交至 IBM，我们会尽快与您取得联系。

