NEWS

Hochschule Aalen eröffnet neues Sales- and Purchasing-Lab

Wo der technische Vertrieb und Einkauf der Zukunft erforscht wird

16.12.2020 | Wie kaufen wir in Zukunft ein? Wie verändert sich unser Einkaufsverhalten? Und was müssen Unternehmen beachten, um ihre Produkte erfolgreich zu vermarkten? Diese Fragen werden im Sales- and Purchasing-Lab an der Hochschule Aalen beantwortet, auch mithilfe von Künstlicher Intelligenz. In der neuen Einrichtung werden die Studierenden sowie Kooperationsunternehmen auf die Herausforderungen des technischen Vertriebs und Einkaufs im Zeitalter der digitalen Transformation vorbereitet.

Wie und wo kann man den Vertrieb und Einkauf der Zukunft in der Lehre greifbar machen und praxisorientiert vermitteln? Die Antwort: Im Sales- and Purchasing-Lab des Bachelor-Studiengangs International Sales Management and Technology an der Hochschule Aalen. Die Digitalisierung und die Anwendung von Künstlicher Intelligenz ist bereits heute allgegenwärtig und macht auch vor dem Vertrieb und dem Einkauf von technischen Produkten nicht halt. Die Forschung im Bereich der Künstlichen Intelligenz ist sich einig: Die Technologie wird den Vertrieb und den Einkauf grundlegend verändern.

Einflussfaktoren ermitteln

Wie und in welchen Teilschritten der Interaktion zwischen Einkauf und Vertrieb ist offen und bietet einen breiten offenen Forschungsbereich. Es kann viele Einflussfaktoren wie beispielsweise die Unternehmensgröße, die Branche, die Produktkomplexität oder die jeweilige Kultur des Landes geben. Als eine der ersten Hochschulen wurde in Aalen daher unter Leitung von Prof. Dr. Christian Uhl ein Labor aufgebaut, das genau diese offenen Punkte der Forschung aufgreift. Gemeinsam mit den Studierenden sowie Kooperationsunternehmen aus der Praxis soll dieser Forschungsbereich des Vertriebs und Einkaufs 4.0 untersucht werden.

Simulationen realitätsnah durchführen

Wo wird hochqualifiziertes Personal benötigt, was muss dieses in Zukunft leisten und wie können Studierende bestmöglich für eine steile Karriere im digitalen technischen Vertrieb oder technischen Einkauf vorbereitet werden? „Im Sales- and Purchasing-Lab

führen wir gemeinsam mit unseren Studierenden und Partnerunternehmen digitale und analoge Verhandlungssimulationen durch. Diese können wir auf den entsprechenden Anwendungsfall anpassen. Sei es eine digitale Preisverhandlung über z.B. eine Auktionssoftware für den produzierenden Mittelstand aus der Automobilbranche oder die analoge Verhandlung am Tisch zu einer hoch komplexen zusammenhängenden technischen Produktionsanlage“, erläutert Prof. Dr. Christian Uhl aus der Fakultät Maschinenbau und Werkstofftechnik.

Vorgehensweise und technische Infos

Seine Kollegen und Partner im Labor Prof. Dr. Arndt Borgmeier und Prof. Dr. Alexander Grohmann fügen hinzu: „Wir erforschen gemeinsam mit unseren Studierenden und Kooperationsunternehmen auf welche Schlüsselfaktoren die Verhandlungspartner achten müssen und welche digitalen Vertriebstools zukünftig nützlich sind. Wo ist es sinnvoll, KI-unterstützt zu arbeiten? Wo besteht die Möglichkeit, auf einen KI-unterstützten Verhandlungspartner zu treffen und was gilt es dann zu beachten? Die Verhandlungen werden mit moderner Kamera- und Mikrofontechnik sowie Software aufgezeichnet. Mittels Sensoren werden währenddessen verschiedene Parameter gemessen sowie Einflussfaktoren untersucht. Anschließend werden die Daten gemeinsam ausgewertet. Neben den Verhandlungssimulationen gibt es auch Workshops und Expertenvorträge zu verschiedenen Themen wie z.B. zielorientierte Verhandlungsvorbereitung, Marketing-Automation, Digitale Leadgenerierung, oder der Bewertung und dem Vergleich von digitalen Vertriebs- und Einkaufstools. Eben alles rund um das Thema Sales and Purchasing im Zeitalter der digitalen Transformation.“

Das Labor stellt für Studierende, Unternehmen sowie Professorinnen und Professoren ein Netzwerk zur Verfügung, von dem alle Beteiligten profitieren – um so gemeinsam in eine erfolgreiche Zukunft im Vertrieb und Einkauf »made in Aalen« zu starten.