

Agent-Readiness-Check: Fünf Fragen, die ein KI-Einkaufs-Agent an Ihr Unternehmen stellt

Agent-to-Agent Commerce im B2B:

Was passiert, wenn heute Nacht um 3:14 Uhr ein Agent bei Ihnen anfragt?

Einkaufsabteilungen setzen KI-Agenten ein, die Angebote einholen, vergleichen und bestellen. Der Fachbegriff dafür: Agent-to-Agent Commerce, kurz A2A, auch Agentic Commerce genannt. Sie fragen nachts und bei vielen Lieferanten gleichzeitig, und sie entscheiden innerhalb der ersten Stunde unter den Antworten, die vorliegen. Dieses Blatt zeigt in fünf Fragen, wie weit ein Agent bei Ihnen heute kommt. Die Rückseite zeigt, woran Sie erkennen, ob Agenten bei Ihnen schon angefragt haben.

Fünf Fragen in der Reihenfolge, in der ein Agent sie stellt

1

Findet ein Agent Ihr Sortiment, ohne einen Menschen zu fragen?

☐ Ja ☐ Nein

Ein Agent liest Tabellen, Datenfeeds und Schnittstellen. Eine PDF-Broschüre oder einen Katalog im Layout kann er nicht lesen. Wenn Ihr Sortiment nur dort oder im Kopf des Innendienstes steht, findet ein Agent es nicht.

2

Sind Ihre Listenpreise maschinenlesbar?

☐ Ja ☐ Nein

Ohne Preis kann der Agent nicht vergleichen, und ohne Vergleich fragt er nicht an. Listenpreise standen bei vielen Herstellern jahrzehntelang im gedruckten Katalog. Der Agent braucht sie maschinenlesbar und ohne Login. Ihre Vertragspreise bleiben davon unberührt.

3

Ist erkennbar, ob und wann Sie liefern können?

☐ Ja ☐ Nein

Agenten vergleichen Liefertermine wie Preise. Ein Preis ohne Termin ist für sie eine halbe Antwort. Bestand und Wiederbeschaffungszeit müssen aus dem ERP kommen. Was nur im Kopf des Disponenten steht, sieht kein Agent.

4

Sieht jeder Kunde nur seinen eigenen Preis?

☐ Ja ☐ Nein

Der Agent Ihres Stammkunden erwartet dessen Konditionen. Dafür braucht der Agent einen Ausweis als dieser Kunde. Am Anfang reicht dafür die bekannte Absender-Adresse, wie heute bei E-Mail-Bestellungen. Und Ihre Konditionen müssen so im ERP liegen, dass ein System sie pro Kunde anwenden kann. Eine Excel-Liste reicht dafür nicht.

5

Liegt innerhalb einer Stunde ein Angebot vor?

☐ Ja ☐ Nein

Was nach zwei Tagen kommt, war nie im Vergleich. Standardanfragen müssen beantwortet sein, bevor der Agent entscheidet, auch nachts und am Wochenende.

Beim ersten Nein hört der Agent auf zu lesen. Das ist Ihr Startpunkt.

Woran Sie eine Agenten-Anfrage erkennen

Agentengenerierte Anfragen kommen heute als E-Mail, weil es noch keinen anderen Kanal gibt. Fünf Merkmale, die Sie im Postfach finden:

- 1 Uhrzeit**
Eingang zwischen 22 und 6 Uhr, am Wochenende, an Feiertagen.
- 2 Struktur**
Positionen als saubere Tabelle oder Liste, jede Zeile gleich aufgebaut, exakte Mengen, Wunschtermin, Lieferadresse, vollständiger als jede menschliche Anfrage.
- 3 Ton**
Keine Anrede, keine Floskel, kein Bezug auf frühere Gespräche. Sachlich bis zur Kälte.
- 4 Die Bitte**
„Bitte antworten Sie in strukturierter Form“, „Bitte nennen Sie Preis und Lieferzeit je Position“, manchmal mit Antwortformat oder einer Frist in Stunden.
- 5 Der Absender**
Signatur mit „Einkaufsassistent“, „Procurement Agent“, „automatisch erstellt“. Oder eine Absender-Adresse, hinter der kein Mensch steht (procurement-bot@, sourcing-agent@).

Wer eine solche Anfrage in den letzten drei Monaten hatte, für den hat es schon angefangen.

Drei Dinge für diese Woche

- 1 Postfach durchsehen**
Suchen Sie die letzten 90 Tage nach den Merkmalen oben. Zählen Sie.
- 2 Antwortzeit messen**
Eine Woche lang: Zeit von Anfrageeingang bis Angebotsversand. Der Median ist Ihr Ausgangspunkt.
- 3 IT fragen**
Wie schnell kommen Preisliste, Bestand und Kundenkonditionen per Schnittstelle aus dem ERP? Ob es geht, ist selten die Frage.

Workist bringt Anfragen und Aufträge aus E-Mail, PDF und Telefon heute in Ihr ERP und baut den Weg, auf dem Agenten dieselben Antworten in Sekunden bekommen.

[Mehr in der Artikelreihe unter workist.com/blog](https://workist.com/blog)

Quellen: 67 % der B2B-Einkäufer bevorzugen den Kauf ohne Vertriebsmitarbeiter, 45 % nutzten beim letzten Einkauf KI (Gartner, März 2026, n=646). Marken ohne Präsenz in KI-Antworten sind für mindestens 20 % der B2B-Einkäufer unsichtbar (Gartner Technology Buying Behavior Survey, 2026). Coupa meldet 450+ Kunden mit KI-Agenten im Einkauf (Coupa, 2026). Die fünf Erkennungsmerkmale beruhen auf Beobachtungen im Auftragseingang mittelständischer Hersteller und Händler.