

Bis zur letzten Meile: absolut unterstützt JOYNEXT bei Ariba-Transformation

**Unternehmen:**

JOYNEXT

Branche:

Automotive

Produkte:

Lösungen im Bereich Smart Connectivity

Anzahl der Mitarbeiter:

1.300

Umsatz:

489,16 Millionen Euro

Globaler Stammsitz:

Ningbo, China

Website:

www.joynext.com

HERAUSFORDERUNGEN

- Transformation von SAP SRM zu einem Cloud-basierten Beschaffungs-Tool nach Carve-Out vom Mutterkonzern
- Realisierung des Projekts trotz limitierter interner Ressourcen

LÖSUNGEN

- SAP Ariba Buying
- Ariba Guided Buying
- Support-Budget bei der Fehlersuche nach dem Go-Live

VORTEILE

- Intuitive Nutzeroberfläche
- Etablierung eines effizienten und transparenten Prozesses für die indirekte Beschaffung
- Unkomplizierte Problembehandlung durch Teamwork mit absolut

WARUM APSOLUT?

- Vollstes Vertrauen in die absolut-Kompetenz nach ersten Gesprächen
- „Human Fit“ / vollstes Vertrauen in den Teamwork-Ansatz von absolut





Gesamte Ariba-Implementierung durch
apsolut nach SAP-Carve-Out

TECHNISCH UND MENSCHLICH NAHTLOS INTEGRIERT

JOYNEXT ist einer der führenden Partner der Automotive-Industrie im Bereich Smart Connectivity. Mit anderen Worten: Wenn ein modernes Auto wie ein „Smartphone auf Rädern“ wirkt, dann wurden darin mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit Komponenten von JOYNEXT verbaut.

Als im Jahr 2020 ein Carve-Out stattfand und das Vorgängerunternehmen aus seinem damaligen Mutterkonzern herausgelöst wurde, war es an der Zeit, das bisherige SAP SRM-System abzulösen, zumal bereits das Ende des Supports für SRM durch die SAP angekündigt war.

Unter anderem aufgrund der hohen Nutzerfreundlichkeit entschied sich JOYNEXT schnell für SAP Ariba. Kurze Zeit später stand mit apsolut auch der Implementierungspartner fest:

„Wir wussten, dass das Projekt ein kleiner Kraftakt wird“,

erinnert sich Anne Otto, Business Process Expert, Digital Solutions bei JOYNEXT.

„Deshalb wollten wir unbedingt einen Partner, der sich direkt menschlich einbringt und mit uns bis zur letzten Meile geht.“

apsolut wusste nicht nur mit seiner Prozess- und IT-Expertise zu überzeugen, sondern auch auf der menschlichen Ebene.

“Neben der hohen Kompetenz hat mich am apsolut-Team vor allem das enorme Engagement beeindruckt. Wir wurden über alle Etappen sehr gut unterstützt und haben alle Schwierigkeiten gemeinsam gemeistert“,

berichtet Anne Otto.

Das Ergebnis der Zusammenarbeit: Im September 2021 konnte JOYNEXT mit Guided Buying erfolgreich in Deutschland live gehen. Ein halbes Jahr später folgte der Go-Live in Polen. apsolut unterstützt JOYNEXT weiterhin bei technischen und prozessualen Fragen im Rahmen eines Support-Budgets.

Aktuell beschäftigt sich JOYNEXT mit SAP Ariba Supplier Risk, um die Anforderungen des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes zu erfüllen. Danach soll die strategische Beschaffung transformiert werden. Auch bei diesen Projekten kann sich das Unternehmen auf eine Unterstützung bis zur letzten Meile sicher sein.

IMPLEMENTIERTE TOOLS & SERVICES



SAP Ariba Buying



Ariba Guided Buying



Support Budget