

# Nach überzeugendem Proof of Concept: apsolut implementiert SAP Ariba Buying für Bausparkasse Schwäbisch Hall



## Schwäbisch Hall

**Unternehmen:**

Bausparkasse Schwäbisch Hall

**Branche:**

Finanzdienstleistung

**Produkte:**

Bausparen & Baufinanzierung

**Anzahl der Mitarbeiter:**

über 6.000 Menschen im Innen- und  
Außendienst-,

**Kunden:**

Rund 8 Mio. Kund\*innen im In- und Ausland

**Stammsitz:**

Schwäbisch Hall, Deutschland

**Website:**

[www.schwaebisch-hall.de](http://www.schwaebisch-hall.de)

### HERAUSFORDERUNGEN

- Großes Leistungsportfolio im indirekten Einkauf ohne Schnittstelle zum Lieferanten
- Hohe Erwartung an User-Freundlichkeit

### LÖSUNGEN

- SAP Ariba Buying inklusive Guided Buying

### VORTEILE

- Hohe User-Freundlichkeit
- Technisch zukunftsfähige Prozesse
- Einkauf kann selbst Formulare erstellen
- Erweiterbar um andere SAP Ariba-Module für ganzheitliche Einkaufs- und Steuerungsprozesse

### WARUM APSOLUT?

- Exzellente Eindrücke von der Fachexpertise und der Verbindlichkeit des apsolut-Teams
- Überzeugender Proof of Concept



Ein Tool mit geringem Schulungsaufwand:  
Guided Buying ist eine sehr  
intuitive Nutzeroberfläche





Unterschiedliche Lerntypen: Manche User\*innen lernen autonom und intuitiv, anderen ist mit Klick-Demos und Videos geholfen. Wir beraten Sie gerne zu einem Schulungskonzept!

## EFFIZIENZ DURCH ZEITGEMÄSSEN LOOK

Mit rund 6,5 Mio. Kund\*innen ist die Bausparkasse Schwäbisch Hall die größte Bausparkasse Deutschlands. In der Baufinanzierung gehört sie zu den führenden Anbietern. Die Mission ist es, Heimat zu schaffen und zu erhalten. Das Team von mehr als 6.000 Menschen arbeitet dabei eng mit den genossenschaftlichen Banken zusammen.

Um die Beschaffung zu optimieren, hat man sich für SAP Ariba Buying inklusive Guided Buying entschieden – und für die Implementierung durch apsolut. Die Vorteile des Designs von Guided Buying wurden bereits bei den ersten Tests durch ‚Heavy User‘ deutlich. Die Testpersonen äußerten sich sehr zufrieden mit der intuitiven Bedienung des Tools und gaben sogar Rückmeldungen, in denen der Spaßfaktor bei der Arbeit in Guided Buying betont wurde. Und für alle User\*innen, die sich mit der neuen Entwicklung doch noch etwas schwertun, werden Click-Demos und Schulungsvideos bereitgehalten.

Ähnlich unkompliziert verlief das Onboarding der ersten Kataloge. Initial wurden mehr als zehn Kataloge onboardet, auch solche, die bisher nicht mit dem Ariba-Netzwerk verbunden waren. Die Übertragung der sehr unterschiedlichen, nach Warengruppen getrennten Formulare wurde dadurch erleichtert, dass der Einkauf in SAP Ariba Buying grundsätzlich Formulare selbst erstellen kann. Eine Herausforderung war hingegen die Abbildung des Genehmigungsprozesses im Hause Schwäbisch Hall, mit zahlreichen Rechte-Vererbungen auf jeweils tiefere Entscheidungsebenen. Hierfür konnte das apsolut-Team einen Workaround einrichten. Die Zahl der Freigabe-Klicks hat sich dadurch nur leicht erhöht, der Mehraufwand ist im täglichen Business kaum bemerkbar.

*„Wir konnten Ariba sehr schnell ausrollen, weil wir gemeinsam mit dem apsolut-Team von Anfang an eine pragmatische und offene Kultur der Zusammenarbeit etabliert hatten und selbst bereit waren, uns konsequent am Standard auszurichten“,*

erklärt Sarah Eve Wiedemann-Geiß, Managerin Einkauf- und Lieferantenmanagement bei der Bausparkasse Schwäbisch Hall.

*„Ich erinnere mich, dass Probleme immer innerhalb von 2 Tagen gelöst waren –, und unsere Entscheidungswege waren so kurz wie möglich.“*

Derzeit stehen die beiden Partner in Gesprächen, in welchen Tochterunternehmen SAP Ariba Buying ausgerollt werden soll.

## IMPLEMENTIERTE TOOLS



SAP Ariba Buying



Guided Buying