

Digitalisierung im Takt



Unternehmen:

BIOTRONIK

Branche:

Medizintechnik

Produkte & Dienstleistungen in folgenden Bereichen:

Cardiac Rhythm Management (CRM),
Elektrophysiologie und Neuromodulation

Hauptsitz:

Berlin, Deutschland

Website:

www.biotronik.com

HERAUSFORDERUNGEN

- Sehr hoher Qualitätsanspruch an den Dienstleister und die neue Lösung
- Ambitionierte Timeline aufgrund des nahenden 'End-of-Life' der aktuellen Procurement-Lösung

LÖSUNGEN

- SAP Ariba Sourcing inkl. Guided Sourcing
- SAP Ariba Buying inkl. Guided Buying
- Auf der weiteren Roadmap: SAP Ariba Supplier Lifecycle & Performance (SLP)

VORTEILE

- Prozesssicherheit
- Compliance
- Transparenz
- Usability

WARUM APSOLUT?

- Mehrfache Auszeichnung als SAP Ariba Partner of the Year
- Überzeugendes Referenzgespräch mit einem apsolut-Bestandskunden
- Beispiellose SAP Ariba-Erfahrung mit einem großen Pool an unterschiedlichen Einkaufs- und IT-Experten



Guided Sourcing bietet eine modernisierte, benutzerfreundliche Oberfläche, die den Ausschreibungsprozess deutlich vereinfacht und beschleunigt – mit klaren Workflows, intelligenter Navigation und KI-gestützten Empfehlungen. BIOTRONIK ist eines der weltweit ersten Unternehmen, das Guided Sourcing produktiv nutzt.



14

An so vielen Standorten digitalisiert BIOTRONIK den gesamten S2P-Prozess.

WIE BIOTRONIK SEINE GLOBALE BESCHAFFUNG NEU AUFSTELLT – UND DABEI VIELES RICHTIG MACHT

Wer Medizintechnik für das Herz entwickelt, weiß, wie wichtig klare Abläufe sind. Das gilt nicht nur im Labor, sondern auch im Einkauf. Bei BIOTRONIK war das über Jahre geregelt – mit einer elektronischen Lösung, die funktionierte. Irgendwann dann die Ansage: keine Weiterentwicklung mehr, Support eingeschränkt, Lizenz läuft aus. Ein Weckruf.

Was dann kam, war kein typisches IT-Projekt. BIOTRONIK wollte nicht einfach ersetzen, sondern verbessern. Eine moderne, globale Lösung, die bestehende Prozesse aufnimmt, aber gleichzeitig etwas schafft, das bleibt – standardisiert, skalierbar, transparent. Und das über 14 Standorte hinweg.

Die Entscheidung fiel nicht leichtfertig. SAP Ariba überzeugte, nicht zuletzt durch das starke Abschneiden im Gartner-Report. Dass SAP mit einem Lizenz-Swap entgegenkam, half. Die Plattform bietet eine intuitive Benutzerführung und verlässliche Standardschnittstellen. Mit Guided Buying und Guided Sourcing war eine Benutzererfahrung in Sicht, die nicht nur für die IT, sondern auch für den Einkauf funktioniert.

Fehlte noch der richtige Partner. absolut wurde von SAP empfohlen, war mehrfach als „SAP Ariba Partner of the Year“ ausgezeichnet worden – ein starkes Signal. Ein von absolut vermitteltes Referenzgespräch mit einem Kunden aus der Chemiebranche gab zusätzliche Sicherheit.

Was folgte, war der Startschuss für ein Projekt, das rückblickend vor allem eines war: ruhig, klar, fokussiert.

Zwei Etappen, zwei Lösungen: Zwischen Mai und Dezember 2023 wurde SAP Ariba Sourcing eingeführt – inklusive der neuen Oberfläche Guided Sourcing, die BIOTRONIK als eines der ersten Unternehmen produktiv nutzt. Im darauffolgenden Jahr folgte SAP Ariba Buying mit Guided Buying.

Beide Einführungen: In Time. In Budget. Ohne Drama.

Natürlich gab es Herausforderungen. Die Hypercare-Phase war intensiv. Die Schulungen umfangreich. Aber: Die Kommunikation zwischen Julia Führer, IT Inhouse Consultant Procurement und Stefan Prewitz, Senior Manager Corporate Procurement und dem absolut-Team funktionierte. Der Umgang miteinander war offen und ehrlich.

„Was mich besonders beeindruckt hat, war die offene und ehrliche Kommunikation mit absolut im Projekt“, sagt Julia Führer. „Herausforderungen wurden nicht beschönigt, sondern gemeinsam gelöst.“

Das Ergebnis lässt sich sehen – oder besser: erleben.

- Die Prozesse sind sicherer geworden. Wiederholbar, nachvollziehbar, global.
- Compliance greift dort, wo sie greifen soll.
- Transparenz ist kein Versprechen mehr, sondern Realität. Mit Vorschauen, Protokollen, Klarheit.
- Und die Usability? Funktioniert. Von Anfang an.

„Am Anfang erschien mir der Zeitplan kaum realistisch“, erinnert sich Julia Führer. „Umso bemerkenswerter ist, dass wir beide Phasen wie geplant abschließen konnten.“

Und jetzt? Die Reise geht weiter. Einige technische Details – etwa bei der Schnittstelle zwischen SAP S/4HANA und Ariba – werden noch justiert. Parallel dazu bereitet BIOTRONIK die Einführung von SAP Ariba SLP vor, um auch das Lieferantenmanagement systematisch zu digitalisieren.

Was bleibt, ist eine Geschichte, die sich nicht auf Technik reduziert. Sondern auf das Zusammenspiel – zwischen System, Mensch und Haltung.