

Transparente Beschaffungsprozesse für versteckte Produkte


Unternehmen:

BITZER

Branche:

Kälte-, Klima- und Wärmepumpentechnik

Produkte:

Komponenten und Dienstleistungen für Kältetechnik, Klimatisierung, Prozesskühlung und Transport

Zahl der Mitarbeiter:

3.800

Umsatz:

808 Mio. €

Stammsitz:

Sindelfingen, Deutschland

Website:

www.bitzer.de

HERAUSFORDERUNGEN

- Ersteinführung eines digitalen Self-Service-Beschaffungssystems
- Aufbau einer neuen Warengruppen-Sachkonto-Struktur für den Indirect Spend
- Einführung von Servicebestellungen und damit einhergehend Leistungserfassungsblätter
- Abbildung von OPEX- und CAPEX-Bestellprozessen
- Definition eines Templates für weitere globale Roll-Outs

TOOLS

- SAP Ariba Buying inkl. Guided Buying

VORTEILE

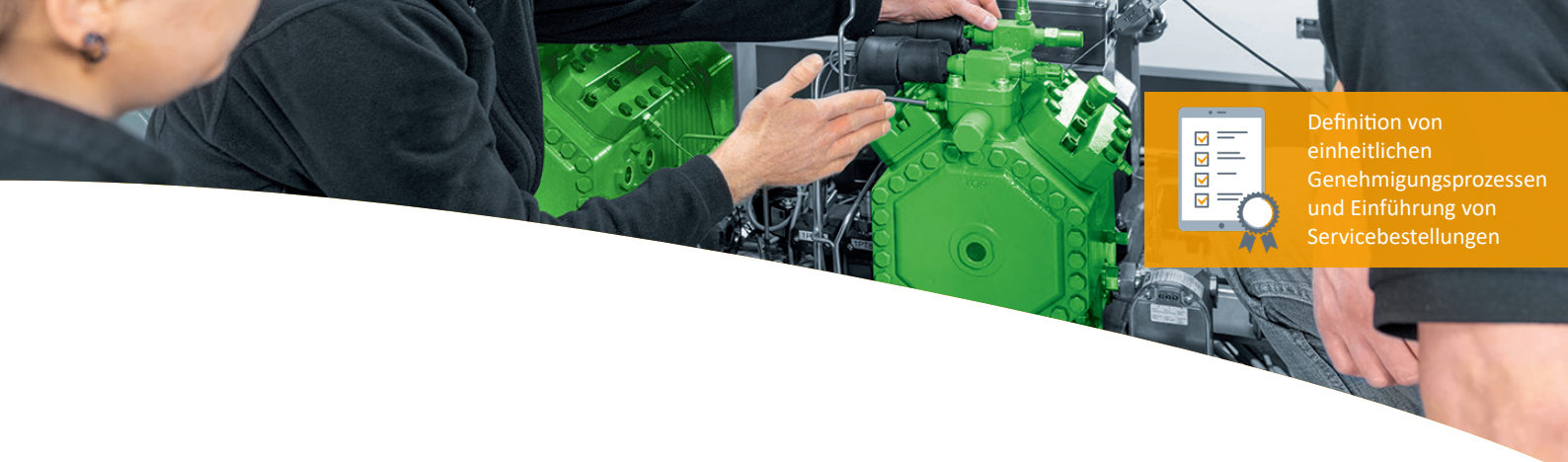
- Transparenz im Einkauf durch Einführung einer Plattform mit hoher Benutzerakzeptanz
- Prozessautomatisierung und Reduktion von nicht konformen Ausgaben (Maverick Spend)
- Auditierbare Prozesse und Compliance durch Genehmigungsprozesse
- Prozessoptimierung durch importierte Banfen der Instandhaltung

WARUM APSOLUT?

- Projekterfahrung mit vergleichbaren Kunden
- Hohes Know-how für Integration von SAP Cloud-Lösungen mit SAP On-Premise-Lösungen



Einführung einer Self-Service Beschaffungslösung mit neudefinierter und automatisierter Kontierungsfindung



EFFIZIENZSTEIGERUNG SOWIE ZEIT- UND KOSTENERSPARNIS IM P2O-PROZESS DURCH SAP ARIBA

Als einen der weltweit größten unabhängigen Hersteller im Bereich der Kälte- und Klimatechnik kann man die BITZER Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in Sindelfingen wahrlich in die Liste der „Hidden Champions“ einordnen. Auf ganz besondere Weise trifft dieser Begriff aber auch auf die Produkte des Unternehmens zu. Sie verrichten ihre Arbeit nämlich in der Regel im Versteckten. In Bussen, Bahnen und Innenräumen sorgen sie für ein optimales Klima, beim Lebensmitteltransport stellen sie die gewünschte Frische sicher.

Die indirekte Beschaffung sollte aber nicht länger im Verborgenen stattfinden – darum entschied sich BITZER für die Einführung von SAP Ariba Buying und somit für mehr Transparenz im gesamten P2O-Prozess. Für BITZER ist es das erste elektronische Tool für die indirekte Beschaffung. Solche Projekte, die laut Fachjargon auf der grünen Wiese stattfinden, machen es den Projektleitern einerseits leicht, da für die Definition der neuen Prozesse relativ viele Freiheiten existieren. Bei der Migration von einem bestehenden zu einem neue Tool gibt es in aller Regel eine Vielzahl fixer Variablen, in die sich die neuen Prozesse einfügen müssen. Andererseits musste man auf der Kundenseite zahlreiche neue Hürden überwinden. Beispielsweise mussten eine Warengruppen-Sachkonto-Struktur aufgebaut und Stammdaten entsprechend aufbereitet werden, um den maximalen Mehrwert aus dem neuen Tool zu gewinnen.

Um diese ‚Herausforderung auf der grünen Wiese‘ zu meistern, griff das absolut-Team auf Best Practices zurück und nutzte gemeinsam mit dem Kunden den Change, um eine fast vollständig automatische Kontierungsfindung zu etablieren und auch Bestellungen im Rahmen von Instandhaltungen zentral in SAP Ariba abzubilden.

Außerdem dient der Go-Live im Stammland Deutschland als Template für weitere globale Roll-outs.

Aus Sicht von BITZER war die SAP Ariba-Implementierung ein wichtiger Schritt in der digitalen Transformation des Unternehmens. Ein entscheidender Erfolgsfaktor bei der Umsetzung dieses Meilensteins war laut Projektleiter Steffen Bauer der partnerschaftliche Ansatz von absolut sowie das positive Arbeitsklima:

„Obwohl der persönliche Kontakt durch Corona sehr eingeschränkt war, hat sich während der intensiven Projektphase ein starkes Team gebildet. Die Entscheidungswege waren bei BITZER und absolut stets kurz und so konnten die vielen Themen zeitnah abgearbeitet werden und das geplante GoLive Datum erreicht werden. Das Home Office war kein Hindernis, sondern brachte uns zudem noch die nötige Flexibilität für ein Projekt in der Größenordnung. Alle Teammitglieder haben Großartiges geleistet, selten habe ich mit einem Beratungshaus so gut zusammen gearbeitet!“

Mit dem Ariba-Go-Live wurde der Grundstein für eine langfristige Partnerschaft zwischen absolut und BITZER gelegt. Derzeit stimmen die beiden Unternehmen ein Support-Service-Paket ab, das die fortlaufende Effektivität im Indirect Spend gewährleisten wird.

IMPLEMENTIERTE TOOLS



SAP Ariba Buying



SAP Ariba Guided Buying