

Mit apsolut auf SAP Ariba: Eckes-Granini harmonisiert seinen Einkauf europaweit

**Unternehmen:**

Eckes-Granini Group

Branche:

Getränkeherstellung

Produkte:

Fruchtsäfte, Fruchtsaftgetränke, Fruchtsirupe, Smoothies und fruchthaltige Erfrischungsgetränke

Anzahl der Mitarbeiter:

ca. 1.700

Umsatz:

ca. 980 Millionen Euro

Stammsitz:

Nieder-Olm, Deutschland

Website:

www.eckes-granini.com

HERAUSFORDERUNGEN

- Unterschiedliche Einkaufsprozesse und Systeme in den Landesgesellschaften
- Verantwortlichkeiten bislang unzureichend definiert
- Notwendigkeit zum kulturellen Wandel inklusive Vertrauensaufbau in neue digitale Arbeitsweise

LÖSUNGEN

- SAP Ariba Buying
- SAP Ariba Sourcing
- SAP Ariba Contracts
- SAP Ariba Supplier Lifecycle & Performance
- Change Management-Programm

VORTEILE

- Mehr Transparenz und Steuerbarkeit durch einheitliche, digital gestützte Einkaufsprozesse über zehn Länder hinweg
- Signifikante Effizienzgewinne durch Automatisierung, klar definierte Rollen und verkürzte Freigabezeiten
- Verbesserte Datenqualität und Compliance
- Hohe Akzeptanz und Nutzerzufriedenheit
- Grundlage für künftige Skalierung und Innovation

WARUM APSOLUT?

- Tiefes Fachwissen und langjährige Ariba-Erfahrung
- Hohe Umsetzungskompetenz und strukturierte Projektsteuerung
- Partnerschaftliche, praxisorientierte Zusammenarbeit mit Fokus auf Kundennutzen
- Praxisnahe Demos im Auswahlprozess
- Verbindung von technischer und kultureller Transformation im Rahmen des Change Management-Programms



Im Rahmen unserer Change Management-Programme stellen wir sicher, dass Technologie, Prozesse und Menschen synchronisiert werden. Wir schaffen Akzeptanz, bauen Widerstände ab und verankern neue Arbeitsweisen in der Organisation. So gelingt der Wandel nicht nur technisch, sondern auch kulturell.



80-90%

Dieser Anteil am gesamten indirekten Spend soll künftig bei Eckes-Granini über SAP Ariba laufen.

EIN TRANSFORMATIONSPROJEKT ÜBER TECHNIK, HALTUNG UND MUT ZUR VERÄNDERUNG

Europa kennt den Geschmack von Eckes-Granini: granini, hohes C, Pago, God Morgon, Rynkeby, Sío, Brämhufts, YO – klingende Marken, die für Säfte, Fruchtsaftgetränke, Fruchtsirupe und Smoothies stehen wie kaum andere. Doch wer auf vielen Märkten zu Hause ist, muss auch viele Realitäten managen. Der Erfolg des Unternehmens war längst europäisch, der Einkauf jedoch blieb national. „Wir hatten in jedem Land einen eigenen Einkauf – keine einheitlichen Prozesse, keine Commodity-Strukturen“, erinnert sich Jens Scholl, Procurement Manager Indirect bei Eckes-Granini.

Was fehlte, war der gemeinsame Takt. Unter dem Namen „Buysmart“ begann Eckes-Granini deshalb, den indirekten Einkauf neu zu denken: transparenter, digitaler, einheitlicher. Ein neues Operating Model sollte entstehen – mit klarer Trennung zwischen operativen (Purchase-to-Pay) und strategischen (Source-to-Contract) Prozessen. Die Frage war nur: Mit welchem System lässt sich so ein Anspruch leben?

Eckes-Granini testete, prüfte und verglich über mehrere Monate hinweg – ein intensiver Evaluationsprozess, der sich über mehrere Wellen erstreckte und mit der Beteiligung von Fachbereichen, Landesgesellschaften und IT. Verschiedene Plattformen wurden intensiv bewertet, bevor die Wahl fiel. Am Ende überzeugte SAP Ariba – und absolut als Implementierungspartner, weil das Team mit tiefem SAP Ariba-Know-how, hoher Umsetzungskompetenz und einer partnerschaftlichen, praxisorientierten Arbeitsweise punktete. Schon im Auswahlprozess machte das absolut-Team Eindruck: mit einem gebrandeten Ariba-Demosystem, praxisnahen Workshops und transparenten Antworten. „Das war, glaube ich, der endgültige Kick, weshalb wir uns für Ariba und absolut entschieden haben“, sagt Herr Scholl.

Dann begann die Arbeit. absolut agierte als echter Partner und begleitete den Transformationsprozess mit einem klaren Fokus auf strukturiertes Change Management: als Brückenbauer zwischen Fachbereichen, IT und Einkauf, als Moderator im Dialog und als Treiber eines kulturellen Wandels, den das Team durch Change Champions und regelmäßige Feedback-Formate nachhaltig verankerte. Kommunikation wurde zur

Führungsaufgabe: All-Hands-Meetings, Newsletter, Webinare und Floor Walks sorgten dafür, dass der Wandel erlebbar wurde. Dabei setzte absolut auf bewährte Methoden – partizipative Workshops, Training-on-the-Job-Formate und kontinuierliche Feedbackschleifen – und übernahm Verantwortung im Kommunikationsdesign, um Mitarbeitende gezielt zu informieren und zu motivieren. „Uns war sehr bewusst, dass Change Management ein prägnantes Thema sein wird. Der Einkauf war bislang nur am Rand eingebunden – das wollten wir ändern“, erklärt Herr Scholl.

Natürlich lief nicht alles rund. Erwartungen mussten sortiert, Prioritäten justiert, Rollen neu verteilt werden. „Wir mussten uns zunächst aufeinander einspielen, gemeinsame Ziele klar definieren und das absolut-Team stellte sich in Teilen neu auf, um unsere Anforderungen noch gezielter zu erreichen und den Projektfortschritt zu beschleunigen“, sagt Scholl. Seine Kollegin Kristin Landfried ergänzt: „Diese Phase war für uns ein echter Lernprozess. Wir haben gemeinsam viel über unsere Arbeitsweisen, Prioritäten und Kommunikationswege gelernt – und konnten daraus eine sehr enge, vertrauensvolle Zusammenarbeit entwickeln.“

Nach einem Jahr war der neue Einkauf Realität: Zehn Länder, ein System – SAP Ariba. Bereits rund 60 Prozent des indirekten Einkaufsvolumens werden heute digital abgewickelt, mit dem Ziel, 80 bis 90 Prozent Spend-Abdeckung zu erreichen. Über 1.000 Bestellungen laufen inzwischen monatlich über das System. Neben der messbaren Effizienzsteigerung zeigen sich auch qualitative Erfolge: verkürzte Freigabezeiten, höhere Transparenz in der Lieferantenbewertung und deutlich mehr Nutzerzufriedenheit im Einkauf, die laut internen Umfragen seit Projektbeginn kontinuierlich gestiegen ist. Buying und Sourcing laufen digital, Contracts und Supplier Lifecycle & Performance folgen im Frühjahr 2026. Heute steht Ariba bei Eckes-Granini für Transparenz, Compliance und Effizienz. „Ich kann heute auf Knopfdruck sehen, welchen Spend wir in welchen Ländern und Kategorien haben“, sagt Herr Scholl.

„Buysmart hat gezeigt, dass echter Wandel nur funktioniert, wenn Technologie und Mensch Hand in Hand gehen – und absolut hat genau das möglich gemacht.“ – Jens Scholl, Procurement Manager Indirect, Eckes-Granini