

Erfolgreiche digitale Transformation im Einkauf bei Gelsenwasser

**Unternehmen:**

GELSENWASSER AG

Branche:

Versorgung und Infrastruktur

Produkte:

Wasserversorgung, Abwasserentsorgung, Gasversorgung, Stromversorgung, Chemiepark-Management, Infrastrukturdienstleistungen, erneuerbare Energien, digitale Netze

Anzahl der Mitarbeiter:

Ca. 1.800

Umsatz:

Ca. 3 Mrd. Euro

Stammsitz:

Gelsenkirchen, Deutschland

Website:

www.gelsenwasser.de

HERAUSFORDERUNGEN

- Geringe Transparenz bei der Zuordnung von Lieferanten, Rahmenverträgen und Ansprechpartnern zu Lieferantenpools für Warengruppen
- Eingeschränktes Risikomanagement aufgrund von intransparentem Lieferantenpool für Warengruppen
- Der Qualifizierungsvorgang und die warengruppenspezifische Eignungsprüfung waren manuell und nicht flächendeckend möglich

LÖSUNGEN

- SAP Ariba Buying
- SAP Ariba Supplier Lifecycle & Performance (SLP)

VORTEILE

- Stark verbesserte Zuordnung von Lieferanten, Rahmenverträgen und Ansprechpartnern zu Warengruppen
- Sehr gute Usability für Endanwender
- Etablierung einer skalierbaren und zukunftsfähigen Lösung

WARUM APSOLUT?

- Hohe Expertise im Bereich SAP Ariba
- Branchenexpertise
- Partnerschaftliche Arbeitsweise
- Perspektive zur Herstellung der Schnittstellen zwischen SAP S/4HANA und SAP Ariba



Im Standard ist SAP Ariba besonders gut für Unternehmen mit komplexen Lieferketten geeignet. Mit bewährten, branchenspezifischen Use Cases passen wir das Tool auf die Anforderungen der unterschiedlichsten Branchen an.



Risikomanagement entlang der Lieferkette ist in der Versorgungswirtschaft besonders relevant, nicht zuletzt um Engpässen vorzubeugen. Durch die Implementierung von SAP Ariba SLP und der damit verbundenen Aufstockung von bis dahin kleinen Lieferantenpools erwartet Gelsenwasser seine Lieferrisiken signifikant zu reduzieren.

WIE APSOLUT UND SAP ARIBA EINE STRATEGISCHE NEUAUSRICHTUNG ERMÖGLICHTEN

Gelsenwasser ist eine verlässliche Größe in der deutschen Versorgungswirtschaft, spezialisiert auf Wasser, Abwasser, Energie und Infrastrukturdienstleistungen. Der Fokus liegt auf dem Ruhrgebiet sowie den umliegenden Regionen Nordrhein-Westfalens, hinzu kommen weitere Versorgungsgebiete in Niedersachsen und Beteiligungen u. a. in Ostdeutschland. Nach einer umfangreichen Marktrecherche wurde klassifiziert, welche Prozesse bei Gelsenwasser im Einkauf ausgeführt werden und wo digitale Verbesserungsmöglichkeiten Wertbeiträge heben können.

Eine umfassende interne Umfrage unter den Einkäuferinnen und Einkäufern brachte Verbesserungspotentiale zutage: Lieferanten konnten zu Warengruppen im SAP S/4HANA-Standard oft nicht eindeutig zugeordnet werden. Dadurch steigt das Risiko von Single-Sourcing, da man häufig auf wiederholende Lieferanten zurückgegriffen hatte, wodurch mögliche Kosteneinsparungen und Qualitätsvorteile durch umfangreichen Wettbewerb gerade auch in kleineren Warengruppen ungenutzt blieben. Rahmenverträge waren für Endanwender oft schwer auffindbar oder unklar zugeordnet, was ineffiziente Arbeitsabläufe zur Folge hatte.

Nach intensiver Evaluationsphase entschied sich Gelsenwasser für die eProcurement-Plattform SAP Ariba. Ausschlaggebend waren die intuitive Nutzerführung („Guided Buying“) und die etablierten Standardschnittstellen zu SAP S/4HANA, die eine möglichst reibungslose technische Integration ermöglichen und langfristig Wartungsaufwand minimieren. Diese Vorteile überzeugten Gelsenwasser davon, dass die Lösung nachhaltigen Nutzen bietet – insbesondere durch bessere Transparenz, vereinfachte Prozesse und eine dauerhaft effizientere strategische Steuerung des Einkaufs. Als Umsetzungspartner wurde absolut gewählt, vor allem wegen der umfassenden Expertise bei Ariba-Implementierungen in unterschiedlichen Branchen und der langfristigen strategischen Perspektive.

Das Projekt verfolgte konsequent das Ziel, nah am SAP-Standard zu bleiben. Aufgrund der branchenspezifischen Anforderungen, die sich von denen der produzierenden Industrie unterscheiden – wofür SAP Ariba besonders gut geeignet ist – waren jedoch Anpassungen nötig. absolut meisterte diese Herausforderung flexibel und

lösungsorientiert: Rahmenverträge etwa für Tiefbauleistungen oder Motoröle wurden als Multi-Supply-Kataloge abgebildet und Service-Bestellungen integriert. Klassische Rahmenverträge wurden in Punch-Out-Kataloge überführt, zudem können die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nun direkt auf angeschlossene externe Marktplätze zugreifen.

Darüber hinaus definierte das Projektteam klare Eignungskriterien für Lieferanten und erweiterte systematisch den Lieferantenpool pro Warengruppe, um Risiken zu reduzieren und Beschaffungspotenziale optimal auszuschöpfen.

2023 ging SAP Ariba Buying erfolgreich live. Direkt im Anschluss startete Gelsenwasser eine umfassende ERP-Transformation auf SAP S/4HANA, bei der auch die S/4HANA-Integration zu Ariba eine Rolle spielte. Das Modul SAP Ariba SLP ist im Juli 2025 offiziell live gegangen.

Die ersten Projekterfolge sind bereits spürbar: Bedarfsträger identifizieren nun schnell und zuverlässig die passenden Lieferanten, Ansprechpartner und Rahmenverträge für die jeweiligen Warengruppen. Die Benutzerfreundlichkeit der Lösung überzeugt ebenso wie die optimierte Katalogintegration. Vor allem aber wurde eine neue Transparenz geschaffen, die strategisches Handeln im Einkauf erstmals umfassend unterstützt.

Simon Band und Christoph Stephan, beide verantwortlich im Einkauf von Gelsenwasser, ziehen ein sehr positives Fazit: „absolut hat uns mit ausgeprägter Problemlösungskompetenz überzeugt. Jede Herausforderung wurde pragmatisch und effizient gemeistert“, betont Simon Band. Christoph Stephan ergänzt: „Die partnerschaftliche Zusammenarbeit und die exzellente Erreichbarkeit des absolut-Teams waren entscheidend für den Erfolg dieses Projekts. Besonders begeistert hat mich die Teamarbeit – die Kommunikation war offen, lösungsorientiert und stets auf Augenhöhe.“

Durch diesen konsequenten Schritt der Digitalisierung und Integration ist Gelsenwasser nun optimal aufgestellt, um agil auf Marktveränderungen zu reagieren und zukünftige Innovationsschritte im Einkauf sowie der IT-Infrastruktur gezielt voranzutreiben.