

# Optimierung der K+S Procurement Plattform durch SAP Ariba-Implementierung

**Unternehmen:**

K+S Gruppe

**Branche:**

Bergbau

**Produkte:**

Düngemittel und Spezialitäten-Salze

**Anzahl Mitarbeiter:**

>14.000

**Umsatz:**

4,07 Mrd. €

**Stammsitz:**

Kassel, Deutschland

**Website:**

[www.kpluss.com](http://www.kpluss.com)

## HERAUSFORDERUNGEN

- Zeitgleiche Implementierung von SAP Ariba Buying, Guided Buying und SAP Ariba Supplier Lifecycle and Performance
- Zeitzonenübergreifendes Projektmanagement aufgrund paralleler Implementierungen in Europa und Nordamerika
- Anbindung an eine bereits bestehende Ariba Suite mit aktiv genutztem Sourcing-Modul
- Ablösung eines SRM-Systems mit kundenspezifischen Erweiterungen und Anbindung an optimierte ERP Einkaufsprozesse

## LÖSUNGEN

- SAP Ariba Buying und Guided Buying
- SAP Ariba Coatalog
- SAP Ariba Supplier Lifecycle and Performance
- SAP Ariba Commerce Automation

## VORTEILE

- Erweiterung und Vereinheitlichung der P2P-Systeme/Self-Service Procurement
- Deutlich verbesserte Nutzerfreundlichkeit und Führung des Anwenders zum *richtigen* Beschaffungsweg in Guided Buying
- Signifikante Reduzierung der manuellen Prozesseingriffe durch erhöhten Automatisierungsgrad
- Einfachere Beschaffung geringwertiger Güter durch Spot Buy

## WARUM APSOLUT?

- Überzeugende Projektreferenzen mit vergleichbaren Kunden
- Großes Know-how in der Integration von SAP Cloud-Lösungen zu On-premise-Lösungen von SAP



Globale Projektsteuerung parallel in vier Zeitzonen (Central Standard Time, Eastern Standard Time, Central European Time, Indian Standard Time)





Auf den erfolgreichen Go-Live folgte der Support-Auftrag an absolut

## STANDARD + CUSTOMIZATION + SCHNITTSTELLEN = BEDARFSGERECHTE PROZESSLANDSCHAFT

Ein großer Vorteil einer Cloud-Lösung besteht in ihrer Standardisierung, die einen vergleichsweise geringen Wartungsaufwand erzeugt und die automatische Bereitstellung von Software-Updates ermöglicht. Diese Standardisierung kann gleichzeitig eine große Herausforderung darstellen, denn eine grundsätzliche Frage lautet häufig, wie trotz Standards individuelle Anpassungen vorgenommen werden können. Gemeinsam mit SAP und einem internationalen Team der K+S Gruppe hat absolut zahlreiche dieser Anpassungen, auch Customizations genannt, für die SAP Ariba-Suite des Kunden vorgenommen und somit seine Innovationskraft einmal mehr unter Beweis gestellt. Die wichtigsten Anpassungen werden im Folgenden beschrieben:

Während im Standard Bestellungen aus SAP Ariba direkt ans SAP Ariba Netzwerk geschickt werden, hatte K+S die Anforderung, Bestellungen zunächst an das ERP-Back-End und von dort gebündelt mit anderen ERP-Bestellungen weiter an das SAP Ariba Netzwerk zu senden. Bislang war es in diesem Integrationsszenario nicht möglich, SpotBuy-Bestellungen zu verschicken. Um diese Herausforderung zu lösen, hat absolut an der CIG-Schnittstelle Anpassungen vorgenommen, die zukünftig in weiteren Kundenprojekte einfließen werden.

Eine weitere Anpassung zum Standard hat absolut beim Genehmigungsworkflow vorgenommen: Während im Standard nur vollständig genehmigte Bestellungen an das Back-

End gesendet werden können, wollte K+S auch das Senden von Freitextbestellanforderungen zur weiteren Bearbeitung an das SAP-Back-End ermöglichen. Dies ist durch eine innovative Entwicklung aus dem Hause absolut ermöglicht worden.

Um spezifische Geschäftsprozesse abseits des Standards abzubilden, hat absolut in Zusammenarbeit mit SAP außerdem mehrere neue Kundenfelder entwickelt. So ist es beispielsweise für K+S aufgrund der Größe der Werke häufig nicht ausreichend, eine Standardlieferadresse anzugeben. Innerhalb eines Werkes ist die sogenannte Abladestelle von großer Bedeutung, um eine zuverlässige Lieferung an den gewünschten Zielort sicherzustellen. Hierfür wurde ein Kundenfeld bereitgestellt, über welches jeder Nutzer in Abhängigkeit vom Werk eine Abladestelle auswählen kann.

Obwohl K+S nicht das SAP Ariba Contracts-Tool nutzt, sollte der Abruf von Leistungskontrakten über Guided Buying ermöglicht werden. Die Schwierigkeit: Im Standardprozess wird jedem in SAP Ariba Buying geladenen Kontrakt automatisch eine Ariba-eigene Kontrakt-ID zugeordnet, welche beim Exportieren eines Kontraktabrufes im Back-End keinem SAP-Kontrakt zugeordnet werden kann. Die Lösung: absolut hat eine Schnittstelle entwickelt, die die Replikation der SAP-Kontrakte in SAP Ariba Buying sowie den Export der SAP-Kontrakt-ID ermöglicht. Jedem in Guided Buying abgerufenen Kontrakt wird dadurch automatisch der



jeweilige Kontrakt im Back-End zugeordnet.

Auch für eine Herausforderung im Zusammenhang mit dem Instandhaltungsmodul SAP Plant Maintenance, kurz SAP PM, lieferte absolut eine individuelle Antwort: K+S wollte Bestellanforderungen für Nicht-Katalogartikel über das an SAP PM angebundene SAP Ariba Buying unterbinden. Im Standard ist es aber lediglich möglich, Bestellanforderungen für Nicht-Katalogartikel entweder komplett zu verbieten oder für jedes Szenario zu erlauben. Gemeinsam mit SAP hat absolut eine Logik entwickelt, welche überprüft, ob ein Nutzer aus SAP PM auf die Ariba Suite zugreift. Ist dies der Fall, wird die Erstellung einer Nicht-Katalog-Bestellanforderung automatisch unterbunden.

*“Bei der Auswahl unseres Implementierungspartners konnte sich absolut aufgrund des exzellenten Verständnisses unserer Anforderungen, partnerschaftlicher Offenheit und großer Flexibilität gegen international agierende Wettbewerber durchsetzen. Dank der sehr guten Zusammenarbeit mit dem absolut-Team haben wir das Projekt erfolgreich abgeschlossen und für zukünftige Weiterentwicklungen einen Supportvertrag unterzeichnet”,*

erklärt Julia Graubner, Senior Procurement Project Manager bei K+S.

## IMPLEMENTIERTE TOOLS



SAP Ariba Buying



SAP Ariba Catalog



SAP Ariba Guided Buying



SAP Ariba Supplier Lifecycle  
and Performance



SAP Ariba Commerce  
Automation