

# apsolut digitalisiert die indirekte Beschaffung von MLP

**Unternehmen:**

MLP Finanzberatung SE

**Branche:**

Banken & Versicherungen

**Services:**

MLP ist Gesprächspartner in allen Finanzfragen – von Geldanlage über Altersvorsorge bis zu Versicherungen

**Anzahl der Mitarbeitenden:**

1.377 Mitarbeitende und 2.100 Beraterinnen und Berater an 90 Standorten

**Betreutes Vermögen:**

61 Milliarden Euro

**Hauptsitz:**

Wiesloch, Deutschland

**Website:**

mlp.de/

## HERAUSFORDERUNGEN

- Transformation eines bislang rein operativ ausgerichteten Einkaufs
- Viele manuelle Prozesse
- Neben SAP MM bislang keine digitale Software zur Unterstützung des Beschaffungsprozesses
- Maverick Buying und geringes Produktangebot aufgrund eingeschränkter Möglichkeiten der bisherigen Plattform
- Stark eingeschränkte Auswertungs- und Steuerungsmöglichkeiten

## LÖSUNGEN

- SAP Ariba Buying
- SAP Ariba Guided Buying
- Kataloganbindungen via Spot Buy, darunter Amazon Business
- SAP Ariba Contracts

## ANFORDERUNGEN

- Skalierbarkeit für das gesamte Unternehmen
- Implementierung eines digitalisierten Bestellprozesses und einer Vertragsablage, um mehr Freiraum für strategische Themen zu schaffen

## VORTEILE

- Strategische Positionierung des Einkaufs im Unternehmen
- Gesteigerte Datenqualität und Transparenz
- Ausbau des technischen Reifegrads und Prozessoptimierung
- Sicherstellung von Compliance und Nachhaltigkeitsthemen
- Kostenoptimierung durch Bündelungseffekte
- Besseres Business Partner- und Lieferantenmanagement
- Verbessertes Reporting und Optimierung der Einkaufs-KPIs
- Senkung der Maverick Buying-Quote

## WARUM APSOLUT?

- Überzeugender Proof of Concept
- Sehr schnelle Erfassung der Kundensituation und der Anforderungen
- Langjährige Erfahrungen im SAP Ariba-Umfeld
- Von Anfang an hohes Maß an Kundenorientierung und immer lösungsorientierter Ansatz

100%

Direkt nach Projektstart und Roll-Out der Phase 1 für die Zentrale wurden alle bisher vom Einkauf manuell erfassten Bestellungen über Guided Buying digitalisiert.



- Das Onboarding aller Mitarbeiterinnen & Mitarbeiter sowie Beraterinnen & Berater erfolgte in 2 Phasen.
- Das Contracts-Onboarding erfolgt in mehreren Phasen. Aktuell werden alle einkaufsrelevanten Verträge abgebildet.

## DER WEG ZUR DIGITALISIERUNG UND WEITERENTWICKLUNG ZUM STRATEGISCHEN EINKAUF

MLP ist seit 1971 der Gesprächspartner in allen Finanzfragen – von der Altersvorsorge, Versicherungen und dem Vermögensmanagement bis hin zur Finanzierung, Immobilienvermittlung sowie dem Bankgeschäft. Gemeinsam mit den Schwesterunternehmen Deutschland. Immobilien, DOMCURA, FERi, RVM und TPC unterstützt MLP als Finanzdienstleister Privat-, Firmen- und institutionelle Kunden. Innerhalb der Gruppe findet ein intensiver Know-how-Transfer statt.

Die MLP-Gruppe betreut für rund 580.000 Privat- und 27.400 Firmen- und institutionelle Kunden ein Vermögen von circa 57 Milliarden Euro sowie Bestände in der Sachversicherung von 687 Millionen Euro.

MLP hatte sich entschlossen, ihre Beschaffungsprozesse durch die Implementierung von SAP Ariba Guided Buying, SAP Ariba Buying, Kataloganbindungen via Spot Buy und SAP Ariba Contracts zu digitalisieren. Diese Lösungen bieten die notwendige Skalierbarkeit, um MLP zu unterstützen und den Bestellprozess zu automatisieren.

Nachdem man sich beim Tool auf SAP Ariba festgelegt hatte, fiel die Wahl des Implementierungspartners auf absolut. „Schon bei der ersten Präsentation haben wir gemerkt, dass wir mit absolut auf einer Wellenlänge liegen“, erzählt Alexander Köhler, Einkäufer und Projektleiter bei MLP und ergänzt: „Von Beginn an hat absolut uns mit ihrer umfassenden Erfahrung und Expertise aus zahlreichen Projekten unterstützt. Sie waren in der Lage, schnell und präzise auf unsere komplexen Anforderungen zu reagieren und passende Lösungen zu präsentieren. Durch ihre Erfahrung im Ariba Umfeld konnten wir unsere Einkaufsprozesse digitalisieren und somit effizienter gestalten.“

Durch das neue Tool verbessern sich die Datenqualität und Transparenz, was wiederum eine verbesserte Einhaltung von Compliance-Anforderungen gewährleistet.

Aufgrund der direkten Anbindung verschiedener Kataloge, wie zum Beispiel Amazon Business, können individuelle Bedarfe der Kolleginnen und Kollegen unkompliziert über einen Lieferanten gebündelt werden.

Sabine Schwarz, Verantwortliche für eProcurement-Prozesse bei MLP, zieht ein sehr positives Resümee des Projekts: „Die Digitalisierung des Bestellprozesses und Bündelung des Einkaufsvolumens führt zu Transparenz und einer signifikanten Kostenoptimierung. Die neuen Systeme verbessern das Reporting, optimieren die Einkaufs-KPIs und tragen zur Reduzierung unkontrollierter Einkäufe, das sogenannte Maverick Buying, bei.“

Mit der Transformation zu SAP Ariba hat sich die Einkaufsorganisation innerhalb der MLP-Gruppe als strategischer Partner positioniert. Die Einkaufsrichtlinie ist digitalisiert und sichtbar in Ariba verarbeitet. Hierzu gehören zum Beispiel automatisch überwachte Freigabegrenzen. Mit der Einführung von SAP Ariba wurde die Einkaufsorganisation neu strukturiert, indem der operative und strategische Einkauf klar voneinander getrennt und effizienter gestaltet wurde. SAP Ariba dient als Plattform zur Optimierung der Einkaufsprozesse und trägt dazu bei, die Effizienz innerhalb des Unternehmens zu steigern. Diese Umstrukturierung ermöglicht es, sowohl die alltäglichen Einkaufsaktivitäten als auch die langfristige Einkaufsstrategie gezielt zu verbessern. MLP und absolut beleuchten gemeinsam als nächstes die Möglichkeit, eine Anwendung aus dem Bereich der künstlichen Intelligenz in Guided Buying zu implementieren.