

apsolut unterstützt die digitale Transformation im Einkauf von Pfleiderer

**Unternehmen:**

Pfleiderer Deutschland GmbH

Branche:

Holzverarbeitung, Baustoffe

Produkte:

Holzbasierte Platten für den Möbelbau, Holzfachhandel, Innenausbau, konstruktiven Holzbau

Zahl der Mitarbeiter:

ca. 2.100

Umsatz:

ca. 700 Mio. Euro

Stammsitz:

Neumarkt in der Oberpfalz, Deutschland

Website:

www.pfleiderer.com

HERAUSFORDERUNGEN

- Notwendigkeit zur Effizienzsteigerung bei bestehenden, teilmanuellen Ausschreibungsprozessen
- Durchgängigkeit der Einkaufsprozesse musste gewährleistet sein
- Projekt musste ausschließlich remote und in einem sehr kurzen Zeitraum durchgeführt werden

VORTEILE

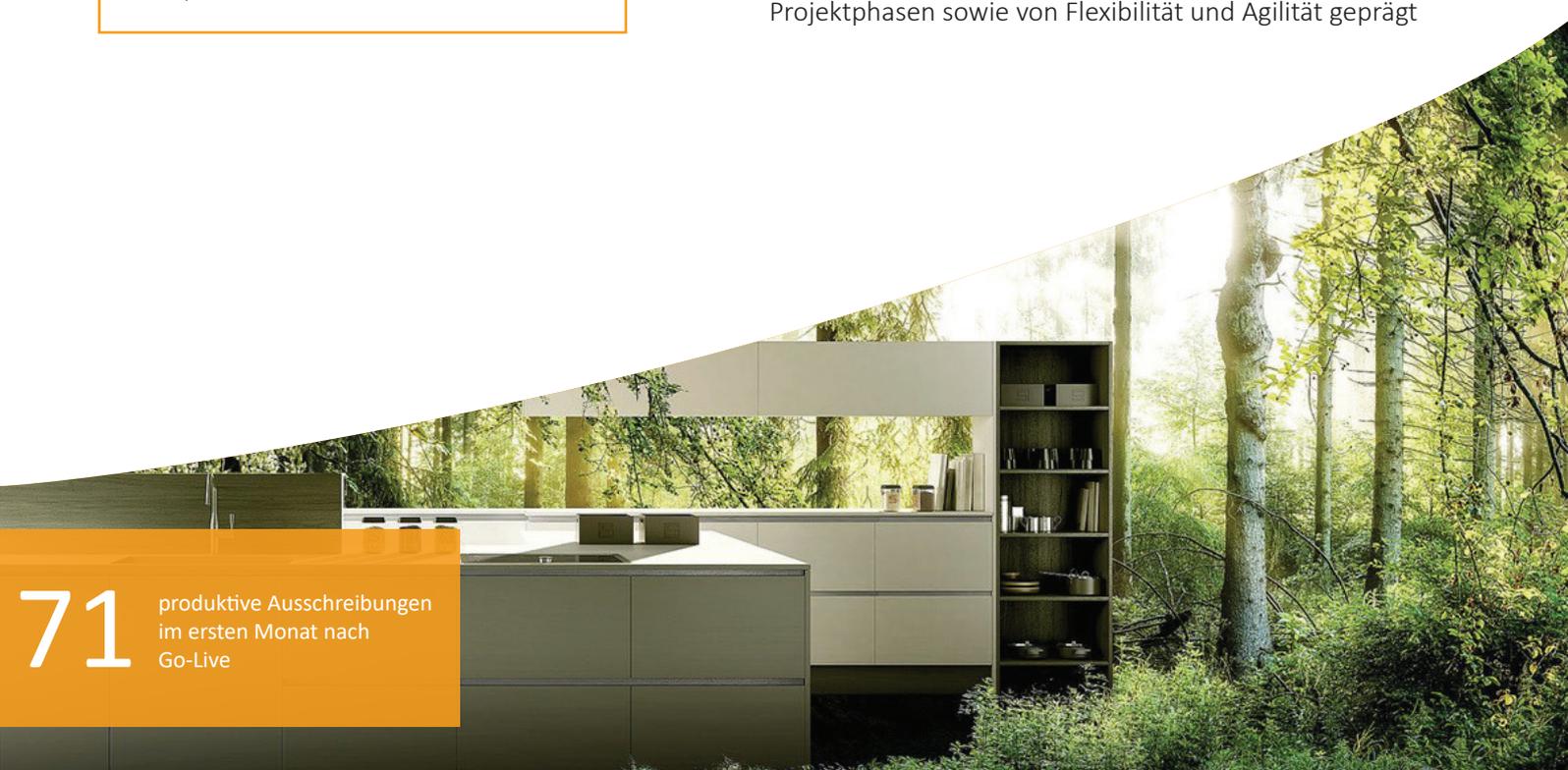
- Erweiterung und Verbesserung von Lieferantenbeziehungen
- Nahtlose Integration der neuen Procurement-Lösung in die vorhandene SAP ERP-Systemlandschaft
- Optionen zur kontinuierlichen Weiterentwicklung der Beschaffungsdigitalisierung durch SAP Ariba
- Möglichkeit der Suche nach neuen Lieferanten via SAP Ariba Discovery

LÖSUNGEN

- SAP Ariba Sourcing
- Integration zu SAP ECC via SAP Ariba Cloud Integration Gateway

WARUM APSOLUT?

- Überzeugende Kombination von technischem Know-how und prozessuellem Verständnis
- Zusammenarbeit und hohe Transparenz durch alle Projektphasen sowie von Flexibilität und Agilität geprägt



71 produktive Ausschreibungen im ersten Monat nach Go-Live



Integration von
~100.000
Materialstämmen

REDUKTION VON KOMPLEXITÄT UND FEHLERANFÄLLIGKEIT DURCH TOOLGESTÜTZTE STANDARDISIERUNG DER PROZESSE IM STRATEGISCHEN EINKAUF

Pfleiderer stellt mit rund 2.100 Mitarbeitern an fünf Produktionsstandorten in Deutschland hochwertige holzbasierte Platten her, die in der Möbelindustrie, im Bereich Bodenbeläge, im Innenausbau und in der Bauindustrie zum Einsatz kommen.

Gemeinsam mit den absolut-Beratern und SAP Ariba entschied sich Pfleiderer zu Beginn des Projekts bewusst für eine Implementierung, die den Ansprüchen der Holzverarbeitungsindustrie gerecht wird. Zum einen wurden Vor-Ort-Meetings pandemiebedingt von Vorneherein ausgeschlossen. Zum anderen wurde ein phasenweiser Go-Live gewählt, um den ambitionierten Zeitplan abzubilden und ein Maximum an Effizienz zu erzielen. Nacheinander wurden zunächst Ausschreibungen, danach Informationsanfragen und schließlich Auktionen freigeschaltet. Auktionen sind in der Holzindustrie von hoher Relevanz, da dadurch maximale Einsparungen in der Beschaffung dieses Rohstoffs erzielt werden können. Weiterhin nutzt Pfleiderer Ariba auch für Auktionen im Einkauf.

Im Rahmen der verbesserten Prozessarchitektur sendet Ariba nun automatisch Bestellungen und Verträge ans ERP-System. RfQ-Dokumente werden automatisch vom ERP zu Ariba gesendet. Außerdem können Einkaufsinfosätze aus Ariba heraus im ERP erstellt oder aktualisiert werden.

Mit absolut konnte das Projekt ohne Komplikationen in Time und Budget in kürzester Zeit erfolgreich abgeschlossen werden – ein Umstand, über den sich Frank Unfried, Director Digitalization Purchasing & Indirect Spend bei Pfleiderer, selbstredend sehr gefreut hat:

„Mit absolut haben wir einen Partner gewonnen, der unsere Anforderungen effektiv und effizient in der Konfiguration von Ariba praxisnah in atemberaubender Zeit umgesetzt hat. Die kundenorientierte Vorgehensweise war einer der Hauptgründe, warum wir uns auch bei der Implementierung von SLP und Contract Management für absolut entschieden haben.“

Ursprünglich sollte zuerst die Sourcing-Lizenz gekauft und eine Schnittstelle für die Lieferanten entwickelt werden. Nach reiflicher Überlegung und konzeptioneller Vorarbeit hat sich Pfleiderer für Ariba SLP entschieden, weshalb die im Standard enthaltene Schnittstelle genutzt werden konnte. Dadurch konnten die Lieferanten weit vor dem Start des SLP-Projektes migriert und im Sourcing verwendet werden.

Aufgrund von vielen Anpassungen in der Bestandslösung für den Holzeinkauf hatte sich Pfleiderer direkt zu Projektstart gegen eine Integration der Prozesse in diesem Bereich entschieden. Als einzige Einkaufsabteilung konnte somit der Holzeinkauf keine Anfragen aus dem ERP nach Ariba übertragen und auch nicht automatisiert Bestellungen und Verträge auslösen. Dennoch kann der Holzeinkauf alle ‚Stand alone‘-Vorteile von Ariba nutzen und ist im Bereich der Auktionen der Pionier! Trotz der unterschiedlichen Anforderungen an einen Beschaffungsprozess in den verschiedenen Abteilungen konnten einheitliche Vorlagen entwickelt werden, die den Prozess unterstützen, vereinheitlichen und verschlanken.

Nach dem erfolgreichen Go-Live wurde absolut mit der Implementierung der Ariba-Module SLP, SPM und Contracts beauftragt.

IMPLEMENTIERTE TOOLS



SAP Ariba Sourcing



SAP Ariba Cloud
Integration Gateway