

Von komplex zu klar: Wie Swissgrid ihre Beschaffung mit SAP Ariba transformiert

swissgrid

Unternehmen:

Swissgrid

Branche:

Übertragungsnetze

Produkte:

Netzinfrastruktur, Strommarkt, Technologie und Unternehmensdienstleistungen

Anzahl der Mitarbeiter:

Rund 900

Umsatz:

1,83 Milliarden Schweizer Franken [2024]

Stammsitz:

Aarau, Schweiz

Website:

www.swissgrid.ch

HERAUSFORDERUNGEN

- Unrundes Prozessdesign mit komplexen Abläufen, die nicht nach den Bedürfnissen der Benutzer gestaltet waren
- Technische Schwächen: instabile Schnittstellen zwischen SAP Ariba und SAP S/4HANA
- Unzureichende Benutzerfreundlichkeit

LÖSUNGEN

- SAP Ariba Sourcing
- SAP Ariba Contracts
- SAP Ariba Supplier Lifecycle and Performance

VORTEILE

- Effizientere Prozesse & Zeitgewinn durch schlankere Abläufe, intuitive Nutzung durch Guided Sourcing und weniger Supportaufwand
- Höhere Datenqualität & Stabilität durch verlässliches Reporting, stabilere Schnittstellen, weniger Fehlerquellen.
- Mehr Transparenz & Zusammenarbeit durch klarere Masken für Lieferanten, End-to-End-Integration des Prozesses

WARUM APSOLUT?

- Reputation im Markt
- Empfehlungen von SAP und Partnerunternehmen
- Expertise in SAP Ariba und SAP S/4HANA-Integration
- Pragmatischer Beratungsansatz mit praxisnahen Lösungen



„apsolut hat unsere Anforderungen rasch verstanden und umgesetzt.“

(Etienne Auger, Teamleiter Procurement Excellence bei Swissgrid)





Kleine Quick Wins & größere Umbauten: absolut hat die Ariba Suite von Swissgrid in die richtigen Bahnen gebracht.

MIT ABSOLUT ZU KLAREN PROZESSEN UND HÖHERER DATENQUALITÄT

„Von der Kaffeemaschine bis zum Transformator – bei uns wird alles ausgeschrieben.“ Mit diesem Satz bringt Etienne Auger, Teamleiter Procurement Excellence bei Swissgrid, die Vielfalt des Einkaufs auf den Punkt. Swissgrid betreibt das Höchstspannungsnetz in der Schweiz, das Rückgrat der Schweizer Stromversorgung. Bei Swissgrid wird konsequent ausgeschrieben – und nicht einfach nur eingekauft. Das Portfolio reicht von Bauprojekten im Millionenbereich über tonnenschwere Transformatoren, komplexe IT-Leistungen, spezialisierte Dienstleistungen – etwa Ingenieurs- oder Wartungsarbeiten – bis hin zu Büroartikeln. Für diese Vielfalt setzt Swissgrid auf die SAP Ariba Strategic Sourcing Suite. Nach der initialen Einführung von SAP Ariba im Jahr 2023, kam in den Folgejahren die Zeit für Optimierungen: Das Potenzial der Lösung war nicht ausgeschöpft. Prozesse wirkten teils sperrig, Schnittstellen zu SAP S/4HANA waren nicht robust, die Benutzerfreundlichkeit überzeugte nicht. „Wir merkten, dass wir Ariba nicht optimal nutzten. Prozesse waren nicht so, wie wir sie uns vorgestellt hatten“, sagt Elena Thulin, Application Manager SAP Ariba bei Swissgrid.

Die Optimierung kam über Empfehlungen – direkt von SAP und von Partnern aus der Branche. Swissgrid traf auf absolut. Was auffiel: Expertise, Tiefgang, ein klarer Blick für das Wesentliche. Zusammen begann man ein Projekt, das nicht nur nachjustierte, sondern neu ordnete. Kleine Quick Wins. Größere Umbauten. Und ein Schritt mit Signalwirkung: die Einführung von Guided Sourcing – dem neuen, deutlich benutzerfreundlicheren Interface in SAP Ariba. Swissgrid gehörte zu den ersten Unternehmen, die es produktiv einsetzten. „Wir definierten unsere Pain Points und Anforderungen, absolut nahm sie auf und gemeinsam entwickelten wir Lösungen – von kleinen Anpassungen bis hin zu komplexeren Optimierungen“, beschreibt Thulin den Weg.

Im Zentrum stand die End-to-End-Integration. Ausschreibungen, Verträge, Bestellungen – alles griff

besser ineinander, alles wurde transparenter. Natürlich gab es Stolpersteine. Einkauf und Rechtsabteilung mussten Ihre Bedürfnisse im Contract Management aufeinander abstimmen. Unterschiedliche Interessen, intensive Diskussionen. Kurz vor dem Go-Live ein weiteres Nadelöhr: eine Schnittstellenfrage, die das Projekt ins Wanken bringen konnte. Doch dann zeigte sich, was Partnerschaft hieß. „Fabiène Caminada, unsere zentrale Ansprechpartnerin bei absolut, gab wirklich alles – sie zeigte in dieser Phase einen außergewöhnlichen Einsatz und sorgte dafür, dass wir unsere Deadline halten konnten. Ein beeindruckender Schlussspurt, der zeigt, wie wichtig ihre Rolle für den Projekterfolg war“, sagte Auger.

Heute ist das Bild ein anderes. Prozesse sind schlanker, verständlicher, logischer. Die Datenqualität besser, das Reporting ist verlässlicher. Guided Sourcing bringt eine Oberfläche, die Barrieren abbaut. Lieferanten profitieren von einem vereinfachten Angebotsprozess mit weniger Rückfragen und erleben insgesamt transparentere Abläufe. Internen Usern fällt der Alltag leichter. Vor allem gewinnen die Mitarbeitenden Zeit, weil die Prozesse besser ineinander greifen und sie sich mit Guided Sourcing intuitiver zurechtfinden. Aus IT-Sicht überzeugt die Lösung durch stabilere Schnittstellen, weniger Fehlerquellen und eine effizientere Systemlandschaft. Zudem verfügt Swissgrid nun über eine zukunftssichere Plattformbasis.

„Der Prozess ist geradliniger und logischer geworden. Unsere User arbeiten jetzt deutlich autonomer – und wir haben mehr Zeit für die inhaltliche Arbeit“, fasst Auger zusammen.

Swissgrid hat mit absolut die Basis gelegt. Nicht nur für heute, sondern auch für morgen. Die Partnerschaft zahlt sich aus – und macht Swissgrid zu einer Vorreiterin in der digitalen Beschaffung.