

RÖHM

Unternehmen:

Röhm GmbH

Branche:

Chemie

Produkte:

Acrylglas, Chemieprodukte

Anzahl Mitarbeiter:

3.900

Umsatz:

1,9 Mrd. €

Stammsitz:

Darmstadt, Deutschland

Website:

www.roehm.com

HERAUSFORDERUNGEN

- Aufbau eines eigenen Ariba Systems nach Carve Out von Evonik
- nicht verschiebbarer Go-Live-Termin, da Nutzung des Evonik-Systems endete
- Nutzung der Ariba Cloud ohne Customizations
- automatisierte Bestellabwicklung aus dem SAP ERP-System durch Nutzung von SAP Ariba Commerce Automation
- Onboarding von mehr als 100 Lieferanten in drei Regionen, innerhalb von drei Monaten
- Neuverhandlung von Katalogen und Konditionen durch Einkaufsabteilung
- fast ausschließlich remote durchgeführtes Projekt
- Ressourcen-Engpass auf Kundenseite durch Carve Out

LÖSUNGEN

- SAP Ariba SNAP Buying & Catalog
- SAP Ariba Commerce Automation

VORTEILE

- Aufrechterhaltung bereits bestehender Lieferantenbeziehungen
- Einsatz eines weit verbreiteten und weit akzeptierten Tools
- Integrierbarkeit in die vorhandene Systemlandschaft (ERP)
- kontinuierliche Weiterentwicklung durch SAP Ariba

WARUM APSOLUT?

- Kombination aus technischen Know-How und prozessuellem Verständnis
- hohe Flexibilität und Leistungsbereitschaft



Zeitdruck durch nicht verschiebbaren Go-Live



Das Projekt wurde von einem internationalen Projektteam mit Kollegen aus Europa, Asien und Amerika realisiert.

GO-LIVE IN KÜRZESTER ZEIT

Die Röhm GmbH ist ein deutscher Hersteller von Chemieprodukten und Acrylglas mit weltweit 3.900 Mitarbeitern an insgesamt 15 Standorten, die sich über Deutschland, China, USA, Russland und Südafrika verteilen. Nach dem Carve Out von Evonik wurde absolut damit beauftragt, ein eigenes Ariba System bei der Röhm GmbH aufzubauen, mit dem Hauptziel, alle Kataloge und den RfQ-Prozess zum Go-Live zur Verfügung zu stellen. Da das bisher genutzte Evonik-System zeitnah endete, war eine Verschiebung des Go-Lives ausgeschlossen.

Zu Beginn des Projektes wurden die ersten zwei Wochen Workshop vor Ort durchgeführt, aufgrund von COVID-19 mussten die restlichen Termine allerdings remote durchgeführt werden. Zusätzlich dazu mussten zum Teil komplett neue Prozesse implementiert werden und ein Supplier Onboarding für über 100 Supplier in kürzester Zeit durchgeführt werden. Trotz der räumlichen Distanz und des engen Zeitplans wurde das Projekt ein voller Erfolg, nicht zuletzt aufgrund der sehr produktiven Arbeitsatmosphäre und einem herausragenden Teamwork zwischen Röhm und absolut.

„absolut hat während des Projektes ein hohes Maß an Flexibilität und Leistungsbereitschaft bewiesen. Durch die strukturierte Arbeitsweise und das engagierte Team konnte der dringend einzuhaltende Go-Live Termine wahrgenommen werden.“

sagt Paul Trautmann, Manager Procurement Processes & Projects in der Abteilung Procurement Governance & Processes der Röhm GmbH.

Wesentliche Erfolgsfaktoren bei der Implementierung waren die fachliche Expertise des Projektteams, die Ariba-Erfahrung der Röhm-Anwender sowie das technische und prozessuale Know-how des absolut-Teams. Die Aufrechterhaltung bereits bestehender Lieferantenbeziehungen und die kontinuierliche Weiterentwicklung durch SAP Ariba sind nur ein paar der Vorteile, die Röhm durch die Einführung von Ariba Buying und Commerce Automation hat. Im finalen Schritt hat absolut noch beim Catalog und Supplier Onboarding unterstützt und das Projekt in Time und Budget abgeschlossen.

IMPLEMENTIERTE TOOLS



SAP Ariba Buying



SAP Ariba
Commerce Automation



SAP Ariba Catalog