Part of **All for One**

Klare Kanten im Produkt.
Klare Linie im Einkauf.

Unternehmen:
VEKA

Branche:
Kunststoffverarbeitung

Produkte:
Profilsysteme für Fenster, Türen, Rollläden, Schiebetüren und Plattensysteme

Anzahl der Mitarbeiter:
7,000

Umsatz:
1,5 Milliarden Euro [2026]

Stammsitz:
Sendenhorst, Deutschland

Website:
www.veka.de

HERAUSFORDERUNGEN

- Beschaffung ohne roten Faden: Mail, Fax, Telefon statt System
- Hohe Maverick-Buying-Quote: am Einkauf vorbei bestellt
- Keine Datentransparenz: Spend nicht belastbar auswertbar

LÖSUNGEN

- SAP Ariba Buying inkl. Spot Buy und Wareneingangsbuchung: operative Beschaffung von der Anforderung bis zur Bestellung
- Snap-Lizenz: vorkonfigurierter, schnell einsatzbereiter Einführungsrahmen

VORTEILE

- Einfacherer Bestellprozess: für jeden Anwender spürbar leichter, Rechnungen sind kein Thema der Fachabteilungen mehr
- Transparenz im Einkauf: erstmals belastbare Sicht darauf, wer was wo zu welchem Preis bestellt
- Bessere Auswertungen: neue Materialgruppen schaffen die Basis für konzernweit einheitliche Warengruppen

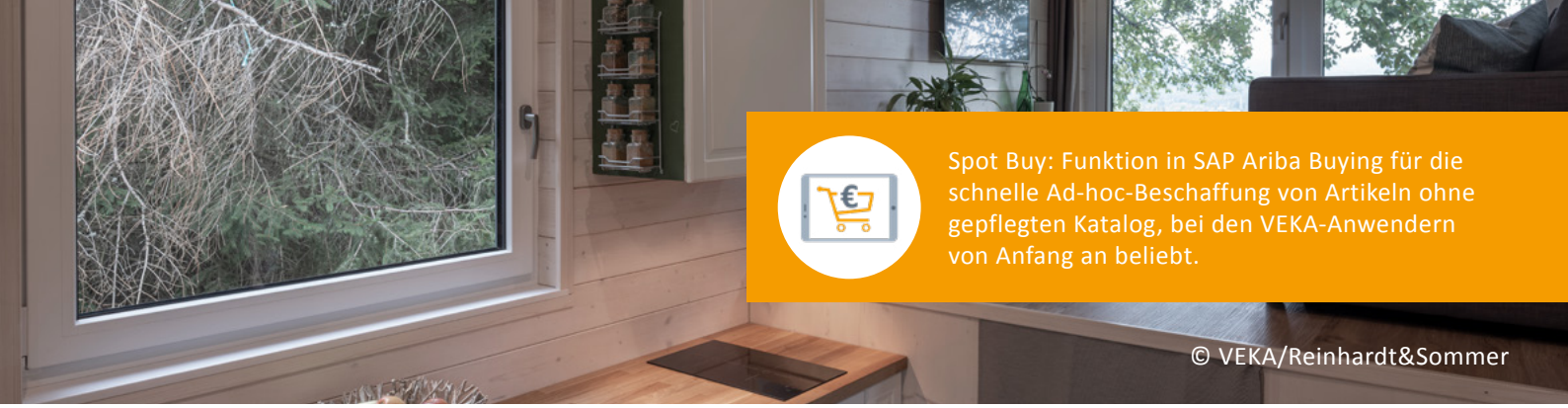
WARUM APSOLUT?

- Beste Adresse für SAP Ariba: apsolut gilt als führender SAP-Ariba-Partner
- Stimmige Chemie von Anfang an: der Faktor Mensch stand vom ersten Moment, und Vertrauen entscheidet bei einem Projekt dieser Tragweite mehr als jedes Datenblatt



13 weitere Tochtergesellschaften: weltweiter Rollout in Vorbereitung, von Standort zu Standort auf einem System.

© VEKA/Reinhardt&Sommer



Spot Buy: Funktion in SAP Ariba Buying für die schnelle Ad-hoc-Beschaffung von Artikeln ohne gepflegten Katalog, bei den VEKA-Anwendern von Anfang an beliebt.

© VEKA/Reinhardt&Sommer

Wie VEKA mit SAP Ariba Buying und apsolut Ordnung in die Beschaffung bringt

Ein Fensterprofil verzeiht keinen Fehler. Drei Millimeter Wandstärke, Klasse A, weltweit führend: VEKA stellt als einziger Systemgeber in Deutschland ausschließlich Fensterprofile der Klasse A her.

Vor Ariba wurden C-Teile per E-Mail, per Fax, per Telefon bestellt. Jede Einheit kontierte selbst und musste Rechnungen ausdrucken. Das inoffizielle Leitmotiv für C-Teile: Hauptsache verfügbar.

Die bestehenden Abläufe stellten die Versorgung sicher, boten jedoch Potenzial für mehr Standardisierung und Transparenz. Bestellungen erfolgten teilweise außerhalb einheitlicher Beschaffungswege. Für ein international aufgestelltes Unternehmen mit rund 7.000 Mitarbeitenden an mehr als 50 Standorten war daher eine skalierbare und konzernweit anschlussfähige Lösung gefragt.

Das Bemerkenswerte: Der Anstoß kam nicht von außen. Kein Audit, kein Vorstandsdiktat, kein geplatzter Prozess. Er kam aus dem eigenen Anspruch, den Einkauf neu zu denken. Im Rahmen der **VEKA Strategie 2030** und auf dem Weg zu einem stärker prozessorientierten Unternehmen wurde aus diesem Anspruch ein klares Ziel: einen durchgängigen, transparenten und konzernweit tragfähigen **Purchase-to-Pay-Prozess** zu schaffen.

Schnell stand fest, womit. Im Rahmen einer konsequenten SAP-First-Strategie fiel die Wahl auf SAP Ariba Buying: einfache Bedienbarkeit, eine Kontierung, die nicht mehr an den einzelnen Teams hängt, und ein System, das Anwender dazu bringt, von sich aus den günstigsten Artikel zu suchen. Eingeführt wurde die Lösung unter einer Snap-Lizenz, der vorkonfigurierten Variante von SAP Ariba Buying, die dem Projekt von Beginn an das nötige Tempo gab.

Eine Lösung ist noch kein Weg. Den geht man nicht allein. VEKA entschied sich für apsolut. Aus zwei Gründen, die zusammengehören: dem Ruf als bester SAP-Ariba-Partner und dem, was kein Datenblatt ausweist.
Die Chemie stimmte vom ersten Moment an.

Die größte Hürde war ohnehin nicht die Technik, sondern die Gewohnheit: Über Jahre gewachsene Prozesse mussten aufgebrochen werden. Und Prozesse, die lange „funktioniert“ haben, wehren sich am hartnäckigsten. Dazu kam die gelegentliche Starrheit der Cloud, die manche liebgewonnene Sonderlocke geradezieht.
Der erste echte Test war der Go-live in der Zentrale in Sendenhorst: 18 Anwenderinnen und Anwender, die ihre Beschaffung von einem Tag auf den anderen anders machen. Er gelang. Die Performance von Ariba überzeugte von Anfang an, und eine Funktion stach besonders hervor: Spot Buy kam bei den Anwendern auf Anhieb an.

Der Bestellprozess ist spürbar einfacher, mit Rechnungen haben die Anwender fast nichts mehr zu tun, die Buchung von Wareneingängen ist so einfach wie nie. Und der Einkauf hat endlich, was über Jahre fehlte: Transparenz. Neue Materialgruppen liefern bessere Auswertungen, perspektivisch konzernweit nach einheitlichen Warengruppen, die Grundlage dafür, dass VEKA seinen Prozess zum ersten Mal als Ganzes sieht statt als Summe vieler Eigenlösungen.

Sendenhorst war die Generalprobe, nicht das Finale. 13 weitere Tochtergesellschaften folgen, befreit vom Copy-paste-Vorgehen, angebunden an ein System, das von Standort zu Standort dieselbe Sprache spricht. Den Profilen hat VEKA diese Sprache längst beigebracht. Jetzt lernt sie der Einkaufsprozess.

„Prozessorientierung entsteht nicht durch Organigramme oder Systeme. Sie entsteht, wenn Menschen anfangen, über Bereichsgrenzen hinweg in End-to-End-Prozessen zu denken. Genau diesen Weg gehen wir mit der VEKA Strategie 2030. Für den Einkauf ist der Purchase-to-Pay-Prozess dabei ein entscheidender Handlungsbereich. Mit apsolut haben wir einen Partner gefunden, bei dem die Chemie von Beginn an gestimmt hat und der diesen Weg gemeinsam mit uns geht.“

– Michael Adams, Head of Strategic Procurement & P2P Process Owner, VEKA AG