

# Auf dem Weg zur Ariba Full Suite bei Vorwerk

**Unternehmen:**

Vorwerk & Co. KG

**Branche:**

Hochwertige Haushaltsgeräte, Elektronik,  
Textil, Kosmetika, Dienstleistungen, Handel

**Produkte:**

Küchenmaschinen, Staubsauger, Kosmetika,  
Teppiche, Bodenbeläge u.v.m.

**Anzahl festangestellte Mitarbeiter:**

12.319

**Umsatz:**

2,9 Mrd. €

**Stammsitz:**

Wuppertal, Deutschland

**Website:**

[www.vorwerk.com](http://www.vorwerk.com)

## HERAUSFORDERUNGEN

- Einführung SAP Ariba Cloud mit Integration zu SAP S/4HANA und drei SAP Legacy Systemen sowie Ablösung einer Altlösung
- Etablierung eines weitgehend einheitlichen Einkaufsprozesses für indirektes Material für wesentliche Geschäftsbereiche
- im Rahmen der Projektphase 1 Einführung in unterschiedlichen Ländergesellschaften in Deutschland und der Schweiz als Template-Version für weitere Rollouts
- Koordination und Abstimmung mit parallelen Projekten und Programmen sowie unterschiedlichen Releasezyklen

## LÖSUNGEN

- Ariba Network
- SAP Ariba Supply Chain Collaboration
- SAP Ariba Buying
- SAP Ariba Spend Analysis
- Schnittstellen SAP CIG und SAP CPI

## VORTEILE

- einheitliche Prozesse über die gesamte Unternehmensgruppe
- hohe Prozess- und Kostentransparenz
- Transparenz führt zu höherer Liefertreue
- schnellere Prozesse
- höhere Mitarbeiterzufriedenheit durch vereinfachte Prozesse und intuitive Nutzeroberflächen
- Vermeidung von Medienbrüchen



Anbindung von vier  
produktiven ERP-Systemlandschaften  
an SAP Ariba zum gleichen Zeitpunkt



Scope und Timeline wurden während des Projekts durch parallel laufende IT-Projekte beeinflusst. Die Anpassungen erfolgten durch das Projektteam und wurden durch absolut erfolgreich durchgeführt.

## SOLUTION MANAGEMENT SERVICES

- Single Point of Contact-Support
- Incident Management
- Incident-Koordination Service-Teams anderer Abteilungen
- tägliches Monitoring
- technisches Account Management

## WARUM APSOLUT?

- umfassende und detaillierte Erfahrung mit SAP Ariba
- hohes Maß an Lösungs- und Kundenorientierung
- internationale Aufstellung
- flexible Arbeitsweise
- breites Service-Angebot über den eigentlichen Scope des Projekts hinaus

## VORWERK DIGITALISIERT SEINE EINKAUFSPROZESSE MIT SAP ARIBA

Die Digitalisierung fragt nicht nach der Tradition eines Hauses. Ein Unternehmen, das sein jahrelang erarbeitetes Know-how immer wieder durch Innovationen anreichert, bleibt so stets auf dem neuesten Stand. Zweifellos ist das Familienunternehmen Vorwerk ein perfektes Beispiel für die intelligente Verbindung von Tradition und Innovation. So hat der Thermomix nicht nur die Essenszubereitung revolutioniert, sondern wurde auch über die Jahre um zahlreiche digitale Features erweitert, wie zum Beispiel Cookidoo, das offizielle Rezept-Portal von Vorwerk mit Rezepten für alle Thermomix-Modelle.

Als es bei Vorwerk um die Frage ging, wie die Einkaufsprozesse der Unternehmensgruppe digitalisiert, optimiert und in die bestehende IT-Infrastruktur auf intelligente Weise integriert werden könnten, fiel die Wahl nach einem detaillierten Auswahlprozess auf SAP Ariba und den dreifachen SAP Ariba Partner of the Year absolut für die Implementierung.

Ausschlaggebend war letztendlich auch die vergleichsweise hohe Anpassungsfähigkeit, die das Cloud-Tool dem Unternehmen Vorwerk verleiht. Einen ersten Härtestest hat das Tool direkt mit dem Go-Live bestanden, wie Armin Kaczmarek, Senior Vice President Corporate Purchasing bestätigt:

*„Unsere Einkaufsprozesse flexibel, digital und vor allem effizient gestalten zu können, bietet einen großen Mehrwert. Wir werden unser System daher auch weiter in Richtung SAP Ariba ausbauen.“*

Die Systemlösung umfasst unter anderem die Ariba-Module Supply Chain Collaboration, Buying und Spend Analysis (siehe Seite 1 für eine komplette Auflistung), architektonisch die Integration mit vier SAP ERP-Systemen über die SAP Cloud Process Integration (SAP CPI) sowie die Einrichtung eines einheitlichen Genehmigungsworkflows für sieben unterschiedliche Geschäftsbereiche.

In Phase 2 werden ein weiteres SAP Legacy System sowie eine zentrale Stammdatenverwaltung (MDG-S) integriert. Außerdem wurden die Länderorganisationen Italien und Österreich mit dem Scope aus Phase 1 aufgenommen. Vorwerk plant in den nächsten Jahren die Implementierung weiterer Ariba-Module, da die enormen Effizienzpotenziale der einheitlichen eProcurement-Lösung bereits wenige Monate nach dem ersten Go-Live sichtbar sind.



Hervorzuheben sind in diesem Zusammenhang die transparenten Kostenströme, die stets gegebene Aktualität und Verfügbarkeit der Daten sowie die Zufriedenheit der User mit der intuitiven Benutzeroberfläche.

## ZUSÄTZLICHE MEHRWERTE DURCH SOLUTION MANAGEMENT SERVICES

Auf der Basis eines Service-Vertrags ist apsolut außerdem weit über die Go-Lives hinaus für Vorwerk im Einsatz. So ist ein Mitarbeiter als Single Point of Contact für fünf volle Arbeitstage pro Woche als Ansprechpartner und Problemlöser zur Stelle. Der Mitarbeiter ist direkt mit Dienstleistern von Vorwerk vernetzt, koordiniert oder löst die ihm zugegangenen Incidents innerhalb einer bestehenden Service-Struktur und bezieht Fachthemen mit ein, die über den zentralen apsolut-Fokus hinausgehen. Im Mandat enthalten sind außerdem ein tägliches System-Monitoring sowie ein regelmäßiger ausführlicher Service-Bericht, um gemeinsam mit dem Kunden die Servicequalität zu bewerten und kontinuierlich zu verbessern.

*„Aufgrund zahlreicher parallellaufender Projekte, die sich über unsere gesamte Unternehmensgruppe erstrecken, müssen bei uns derzeit teils hochkomplexe Sachverhalte bearbeitet und koordiniert werden. Das apsolut-Team unterstützt uns hierbei mit seiner Erfahrung und seiner unbürokratischen, zupackenden Herangehensweise“*

erklärt Gero Catania, Vice President Projects & Portfolio Business Application Coporate IT bei Vorwerk.

Die beschriebenen Leistungen fallen bei apsolut in den Bereich der Solution Management Services, kurz SMS. Es handelt sich um individuell gestaltete Dienstleistungspakete, die nach den Bedürfnissen des jeweiligen Kunden zusammengestellt werden. Zu den Leistungen zählen unter anderem Incident Management und technisches Account Management, aber auch Kompetenz-Coachings und Supplier Enablement-Programme.

## IMPLEMENTIERTE TOOLS UND SOLUTION MANAGEMENT SERVICES



Ariba Network



SAP Ariba Supply Chain Collaboration



SAP Ariba Buying



SAP Ariba Spend Analysis



Schnittstellen SAP CIG & SAP CPI



Single Point of Contact



Incident Management



Tägliches Monitoring & Qualitätsreviews



Technisches Account Management