

# apsolut führt erfolgreich SAP Ariba Buying Snap-Projekt bei Zentis durch



**Company:**

Zentis

**Industry:**

Lebensmittel

**Products:**

Fruchtzubereitungen, Konfitüren, Süßwaren

**Number of employees:**

Circa 1.900

**Turnover:**

830 Millionen Euro

**Headquarters:**

Aachen, Germany

**Website:**

[www.zentis.de](http://www.zentis.de)

## HERAUSFORDERUNGEN

- SAP Ariba Buying-Implementierung durch den ursprünglichen Beratungspartner nach 12 Wochen Projektlaufzeit nicht praxistauglich

## LÖSUNGEN

- Re-Start des Projekts mit apsolut
- Initial 2 Tage Meeting vor Ort
- Implementierung von SAP Ariba Buying Snap inclusive Guided Buying und Spot-Buy

## VORTEILE

- Erfolgreicher Roll-Out dank apsolut-Expertise
- Einfache Roll-Outs in weitere Gesellschaften
- Für Mitarbeitende: einfache Usability und Angebotsvergleiche
- Verbesserte Transparenz, Compliance und Kosteneinsparung durch Bündelung

## WARUM APSOLUT?

- Erfolgreiche Zusammenarbeit in früheren Projekten
- Beispiellose SAP Ariba-Expertise
- Kundenzugewandter Beratungsansatz



Circa  
400

Mitarbeitende wurden initial  
onboardet.



20

Kataloge werden bis Ende 2024 an die neue Suite angeschlossen sein.

## RE-START AUF HÖHEREM BERATUNGSNIVEAU

Das bisherige Tool für die indirekte Beschaffung im Hause Zentis hatte ausgedient. In seinen Gestaltungsmöglichkeiten war das Tool arg limitiert. So mussten beispielsweise wenige Power User die Bestellungen pro Abteilung anlegen und auch sonst mussten die Mitarbeitenden im Einkauf an vielen Stellen manuell nachpflegen. Spätestens als dann klar wurde, dass das Tool nicht global in den Organisationen ausgerollt werden konnte, stand fest, dass eine neue Lösung hermusste.

Da Zentis bereits eine SAP-basierende Systemlandschaft besaß und auch schon mehrere Jahre Erfahrungen mit SAP Ariba Commerce Automation gesammelt wurden, hatte man sich schnell auf SAP Ariba Buying in der Mittelstandsedition Snap entschieden. Auch ein kostengünstiger Implementierungspartner war schnell gefunden.

Der Scope des Projekts: Zunächst circa 400 Mitarbeitende sollen künftig indirekte Materialien sowie Dienstleistungen, darunter Handwerkerdienstleistungen und Weiterbildungsangebote, über eine zentrale Plattform bestellen.

Es herrschte Aufbruchstimmung bei Zentis – die allerdings schnell verflogen war. „12 Wochen nach dem Kick-Off hatte wirklich wenig funktioniert“, erinnert sich Patrick Tydex, Projektmanager bei Zentis. „Deshalb hatten wir uns zu einem Re-Start mit einem anderen Partner entschieden. Dieses Mal wollten wir es direkt mit einem Experten angehen, der das System vollständig versteht.“

Man erinnerte sich an die positiven Erfahrungen mit absolut bei der Implementierung von SAP Ariba Commerce Automation und beim Onboarding ins Ariba Netzwerk als Lieferant in den USA. Kurz nach der ersten Kontaktaufnahme fand ein zweitägiges Meeting in Aachen statt, das den Neustart erfolgreich einläutete.

*„absolut hat proaktiv von Anfang an uns Fragen gestellt, nach unserer Zielsetzung gefragt und mit uns einen neuen Fahrplan erstellt. Diese Herangehensweise war das genaue Gegenteil zum vorherigen Projekt und es hat wunderbar funktioniert“*, so Tydex.

Die Expertise von absolut wurde bei vielen Gelegenheiten deutlich, zum Beispiel beim Übertragen von Konfigurationen vom Test- ins Produktivsystem oder bei der Konfiguration der Filterregelungen, die von 800 auf eine sehr geringe Zahl an Regeln reduziert wurden.

Inzwischen sind die Roll-Outs in Deutschland erfolgt. Als nächstes folgen zwei Werke in den USA, dann womöglich Werke in Osteuropa. Die Implementierung weiterer Tools und Prozesse wird vom Team um Patrick Tydex und seinem Kollegen Adrian Oertel erwogen. Auf jeden Fall wird man Schritt-für-Schritt vorgehen und zunächst die neu entstandenen Potenziale ausschöpfen. Einen Partner für fundierte Beratung und Implementierung weiß man bei Zentis jedenfalls an seiner Seite.

## IMPLEMENTIERTES TOOL



SAP Ariba Buying SNAP  
inkl. Guided Buying