

apsolut implementiert den Amazon Business-Katalog und weitere Tools für JOYNEXT



Unternehmen:

JOYNEXT

Branche:

Automotive

Produkte:

Lösungen in den Bereichen Intelligent Cockpit, Smart Connectivity, Autonomous Driving und Body Security

Anzahl der Mitarbeitenden:

1.500

Umsatz:

600 Millionen US-Dollar

Stammsitz:

Ningbo, China

Website:

www.joynext.com

HERAUSFORDERUNGEN

- Hohe nicht-katalogbasierende Einkaufsquote
- Hoher manueller Aufwand zur Erfüllung interner und externer Anforderungen

LÖSUNGEN

- SAP Ariba Buying inklusive Anbindung von Amazon Business via Spot Buy
- SAP Ariba Supplier Lifecycle & Performance
- SAP Ariba Contracts
- SAP Business Network Supply Chain Collaboration

VORTEILE

- Effizienzsteigerungen durch stetig wachsenden Digitalisierungs- und Automatisierungsgrad
- Erhöhte Transparenz und bessere Reporting-Möglichkeiten durch hohe Katalogquote
- Auf die Ressourcen des Kunden zugeschnittene Projektorganisation

WARUM APSOLUT?

- Ehrliche Beratung, die auf langfristige Mehrwerte ausgerichtet ist
- Gewachsendes Vertrauensverhältnis



„Ich bin ein Riesen-Fan von Katalogen, alleine wegen der viel besseren Reporting- und Vergleichsmöglichkeiten“, erzählt Małgorzata Pośpiech. „Die Beratung und Implementierung sowohl von apsolut als auch von Amazon Business waren vorbildlich.“



UX: Das positive Nutzerlebnis mit Amazon Business wird daran deutlich, dass im Anschluss an die Katalogimplementierung überhaupt kein negatives Feedback der Mitarbeitenden erfolgte.

Perfekt zugeschnittene Projektorganisation und ehrliches Consulting

Bereits im Jahr 2021 hatte apsolut für JOYNEXT SAP Ariba Buying implementiert. Damals war das Unternehmen nach einem Carve-Out aus dem damaligen Mutterkonzern gerade erst gegründet worden. Dementsprechend stand man noch am Beginn der Reise, eine eigene digitale und automatisierte Prozesslandschaft im Einkauf aufzubauen.

Beim Aufbau dieser Prozesse war apsolut von Anfang an der wichtigste Projektpartner. Małgorzata Pośpiech, SCM Process Manager blickt zurück: „Nach den ersten Ariba-Roll-Outs haben wir weiter mit apsolut zusammengearbeitet und unsere Ariba-Suite gemeinsam weiterentwickelt. Wir arbeiten meist auf Augenhöhe zusammen, und ich schätze die offene und ehrliche Beratung von apsolut. Ich habe immer das Gefühl, dass die beste Lösung für den Kunden ihr Leitmotiv ist. Diese Ehrlichkeit hat dazu geführt, dass wir schon so lange gut zusammenarbeiten.“

Eine logische Weiterentwicklung war die Integration des Amazon Business-Katalogs, denn bereits vor der Kataloganbindung hatten Mitarbeiter*innen von JOYNEXT zahlreiche indirekte Materialien über Amazon beschafft. Das Feedback aus dem Unternehmen ist durchgehend positiv, vor allem da die nutzerfreundlichen Online-Shopping-Erfahrungen aus dem privaten Bereich ohne Probleme in den Berufsalltag übertragen werden. Außerdem können die Mitarbeiter*innen über Amazon Preise verschiedener Anbieter direkt selbst vergleichen.

JOYNEXT und apsolut arbeiten in weiteren Bereichen zusammen. So wird zum Beispiel das bereits implementierte SAP Ariba Supplier Lifecycle & Performance, kurz SLP, momentan in seinem Funktionsumfang verschlankt, um den Bedarfen und der Organisationsstruktur von JOYNEXT besser zu entsprechen.

Weiter ist man schon mit dem Modul SAP Ariba Contracts, das bereits für NDAs – Non-Disclosure Agreements – bei der direkten und indirekten Beschaffung eingesetzt wird. Eine Ausweitung auf weitere Vertragsarten ist geplant.

SAP Business Network Supply Chain Collaboration (SCC) ist als zusätzliches Modul geplant. Ein Workshop hat bereits stattgefunden.

Aus der Sicht von Małgorzata Pośpiech ist die Zusammenarbeit mit apsolut ein voller Erfolg: „Vor dem Start unserer Zusammenarbeit hatte ich etwas Erfahrung mit SAP Ariba Buying gesammelt, aber nicht mit anderen Einkaufsmodulen von SAP. Bei vielen Themen kann ich mich seit Jahren auf die Expertise von apsolut verlassen. Außerdem sind die Projektorganisation und die vielen ehrlichen Ratschläge auf uns zugeschnitten. So steigern wir unsere Effizienz in sinnvollen Schritten immer weiter.“

LÖSUNGEN



SAP Ariba Buying inklusive Anbindung von Amazon Business via Spot Buy



SAP Ariba Supplier Lifecycle & Performance



SAP Ariba Contracts



SAP Business Network Supply Chain Collaboration