

# apsolut implementiert SAP Ariba Buying Snap für wolcraft

**Unternehmen:**

wolcraft GmbH

**Branche:**

Werkzeuge für den Heimwerkermarkt

**Produkte:**

Transportsysteme, Einhandzwingen, Maschinen-, Spann- und Werktsche, Stichsägeblätter, Lochsägen, Bohrer, Fräser, Messwerkzeuge, Handschleifer und vieles mehr

**Anzahl der Mitarbeiter:**

rund 700

**Umsatz:**

120 Millionen Euro

**Stammsitz:**

Kempenich, Germany

**Website:**

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

## HERAUSFORDERUNGEN

- Bisher kein durchgehend digitaler Prozess für die indirekte Beschaffung
- Inhouse bislang keine SAP Ariba-Expertise

## LÖSUNGEN

- SAP Ariba Buying in der Snap-Edition

## VORTEILE

- Automatisierung der Einkaufsprozesse, bei gleichzeitiger Verkürzung der Abwicklung von Bedarfsanforderungen und Rechnungsverarbeitungsprozessen
- Schaffung neuer Möglichkeiten von Preisverhandlungen und Auswertungen
- In vielen Warengruppen Einsparungen bereits nach kurzer Zeit
- Geringer Schulungsaufwand aufgrund der intuitiven Nutzeroberfläche
- Vereinfachte Überwachung von Compliance-Regeln

## WARUM APSOLUT?

- Von Anfang an kundenorientierte Beratung und Aufzeigen individueller Potenziale
- Hohe fachliche Expertise
- Überzeugender Best-Practice-Ansatz
- Teamorientierte Projektarbeit auf Augenhöhe



An SAP Ariba Buying lassen sich nicht nur die Kataloge bekannter Anbieter, wie Amazon Business oder Würth, anbinden. wolcraft stellt den Mitarbeitenden zum Beispiel auch Waren von Lieferanten als wolcraft intern verwaltete Kataloge zur Verfügung.





Die intuitive Nutzeroberfläche Guided Buying erfordert für die Mitarbeitenden kaum Schulungsaufwand. „Spätestens bei der zweiten oder dritten Anwendung ist das für viele Kollegen ein Selbstläufer“, sagt Projektleiterin Yvonne Kippschull.

## PLANÄNDERUNG BEI ERSTBERATUNGSGESPRÄCH

Das Thema indirekte Beschaffung stand ursprünglich gar nicht auf der To-Do-Liste von wolcraft. Damals, im Sommer 2021, hatte man sich eine Online-Schulung über das Digital Supplier Network (kurz DSN) angeschaut, das Lieferantenportal für SAP ERP-Anwenderunternehmen. Man wollte mehr über das DSN erfahren und vereinbarte eine Schulung mit apsolut. „Im Gespräch mit apsolut ist schnell klar geworden, dass wir zwar auch im direkten Einkauf Digitalisierungspotenzial haben, aber ein noch viel größeres Potenzial in der Digitalisierung unserer indirekten Beschaffung liegt. Daher haben wir unseren Fokus verschoben und diese Entscheidung war absolut richtig“, erinnert sich Yvonne Kippschull, SAP-Prozess- & Anwendungsberaterin bei wolcraft.

Bis dahin lief das Thema indirekte Beschaffung etwas unter dem Radar der Verantwortlichen. Es gab einen manuellen Prozess, der grundsätzlich funktionierte. „Unser Unternehmen war für lange Zeit klein genug, um die Beschaffung von Büromaterial, C-Teilen und Dienstleistungen mit den Fachabteilungen locker zu handhaben“, erklärt Daniela Rademacher, Procurement Managerin bei wolcraft. „Unklarheiten konnten wir sozusagen auf dem kurzen Dienstweg beseitigen, wenn zum Beispiel einmal zu einer Rechnung eine Bestellanforderung fehlte.“

In einem anschließenden Beratungsgespräch mit apsolut wurden die Vorteile von SAP Ariba Buying für wolcraft deutlich herausgearbeitet. Preisverhandlungen mit Lieferanten fanden bislang eingeschränkt statt. Einheitliche Freigaberegeln und Vertretungsregelungen existierten nicht. Belastbare Auswertungen waren nicht möglich. Die Überwachung von Compliance-Regeln war verbesserungswürdig. Alle diese Faktoren haben sich durch das neue Tool verbessert. Außerdem laufen

die Waren und Dienstleistungen nun automatisch und kaum ohne manuellen Eingriff von der Bestellung bis zur Rechnungsstellung durch.

Für die Umsetzung des Projekts innerhalb des geplanten Budgets und Zeitrahmens waren die Arbeitsweise von apsolut und die Strukturen bei wolcraft von entscheidender Bedeutung. Es gab keine komplizierten Konzernrichtlinien und das Projekt konnte gänzlich anhand bewährter Best Practices geführt werden.

Die ersten Ergebnisse sind beachtlich: Die Resonanz der Anwender\*innen auf die intuitive Nutzeroberfläche sowie auf die zahlreichen angebotenen Kataloge, zu denen neben großen Anbietern wie Amazon Business und Würth auch Kataloge mittelständischer Unternehmen gehören, ist durchweg positiv. Bei einigen Warengruppen, deren Codes im Zuge des Projekts übrigens auch auf den UNSPSC-Standard umgestellt wurden, konnten bereits Einsparungen erzielt werden.

Die Transformation ist seit dem Go-Live im Juli 2024 aber nicht abgeschlossen. Weitere Lieferanten und Kataloge werden angebunden und auch die Integration mit der SAP S/4HANA-Suite, deren Implementierung aktuell erfolgt, steht noch bevor. Zum passenden Zeitpunkt wird sich wolcraft dann mit apsolut über weitere ‚Advanced Features‘ in SAP Ariba unterhalten.