

SAP Ariba Guided Buying integriert in SAP S/4HANA

PEER UWE PETERS // 4. MAI 2022

IMAGINE
MITTELSTANDSFORUM 2022

SAP Ariba Guided Buying integriert in SAP S/4HANA

MÖGLICHKEITEN VON RISE WITH SAP FÜR DEN EINKAUF UND WAS DAS FÜR IHRE IT BEDEUTET.

- Die **Conversion** von R/3 nach S/4HANA steht vor der Tür und wird **Ressourcen** im gesamten Unternehmen binden ...
- Die Einkaufsabteilung braucht neue oder **verbesserte Prozesse**, die zu den **heutigen Herausforderungen** passen
- Sie suchen Kollegen, **Fachkräfte**, die Sie unterstützen

Kennen Sie das?



WARUM END-TO-END PROCUREMENT SO WICHTIG IST



- Größtes B2B-Netzwerk**
- Kollaboration für alle Interaktionen**
- Datengesteuerte Erkenntnisse**
- Schaffung gemeinsamer Standards**



Zusammenarbeit und Management von Handelspartnern



Ganzheitliche Sicht und Kontrolle der Ausgaben über alle Kategorien hinweg

- Richtlinien durchsetzen**
- Compliance erhöhen**
- Bedarf bündeln**
- Einsparungen erzielen**

Prozessintegration in Ihrem Unternehmen

Datenaustausch über die eigenen Unternehmenswände hinweg

Persona-zentrierte Benutzererfahrung

Einfache Erweiterungen und Ergänzungen

BEDEUTUNG FÜR DIE IT-ABTEILUNG



Herausforderungen



Verteilte Informationen in unterschiedlichen Systemen

Hohe Kosten für verschiedene Systeme

Viele Ressourcen für Systemwartung & Support

Fachkräftemangel

Mobile Prozesse

Anforderungen des Einkaufs müssen umgesetzt werden

Single Point of Truth
Integration mit SAP ERP

Wartung & Support wird ausgelagert

Schaffen von Freiräumen für IT-Mitarbeiter

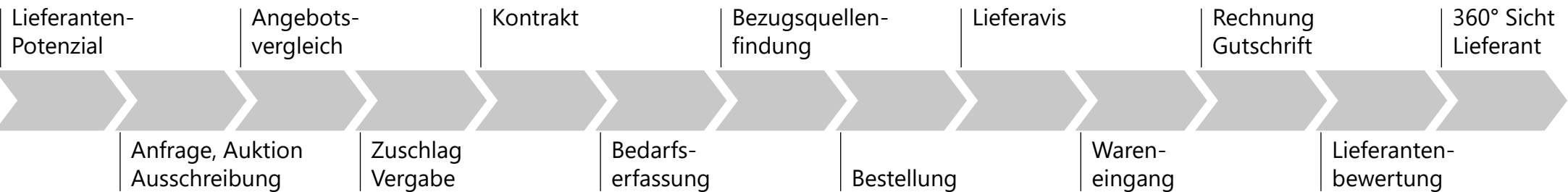
Geringer interner Aufwand für Updates notwendig

Mobile Lösungen sind kostenfrei enthalten

Anforderungen des Einkaufs werden in einer Lösung erfüllt



Mehrwerte



Strategisch: Ausgabenmanagement / Planung

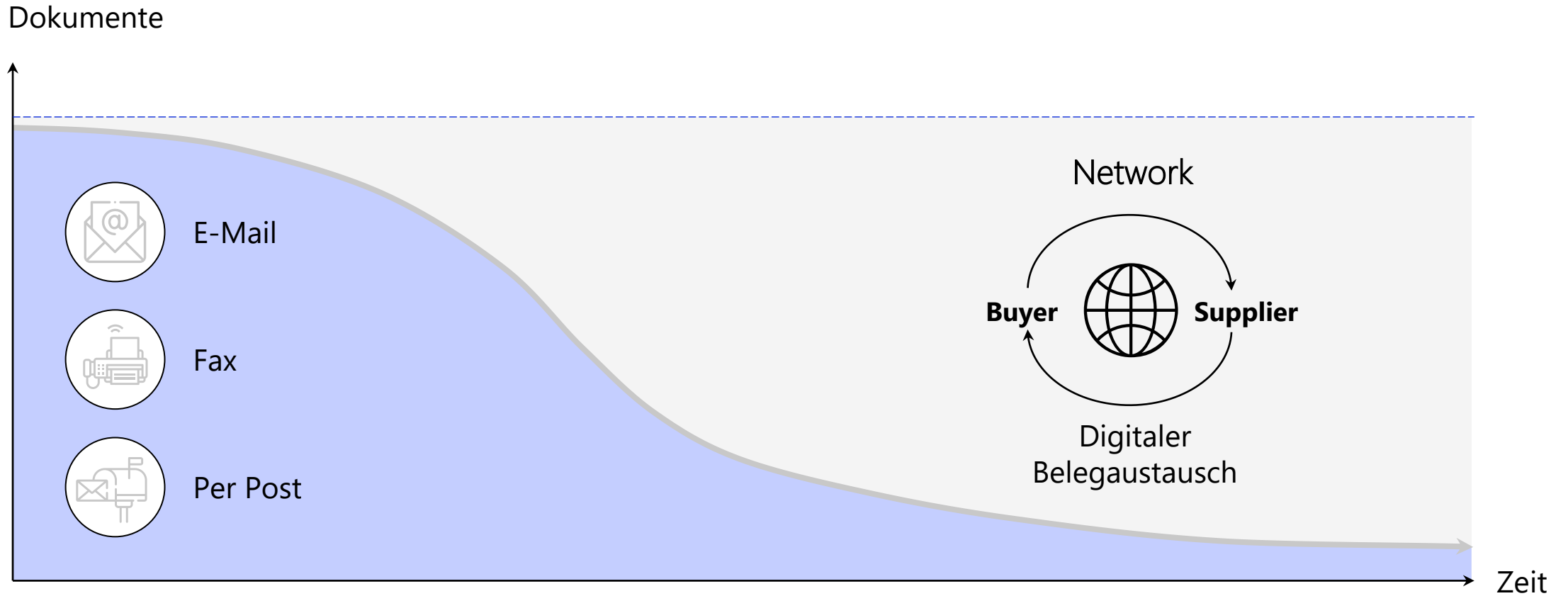
Operativ: Optimierung & Automatisierung Kreditorenprozess

Management Lieferantenbeziehung

Management Lieferantenbeziehung

Management Lieferantenbeziehung

DIGITALISIERUNG VON MANUELLEN PROZESSEN



ZUGANG ZUM GRÖßTEN B2B NETZWERK SAP BUSINESS NETWORK IN ZAHLEN



5,3

Millionen
teilnehmende
Lieferanten

190

Länder
im Netzwerk

200

Millionen
Katalogartikel

5,4

Sekunden, bis ein
neuer Lieferant
hinzukommt

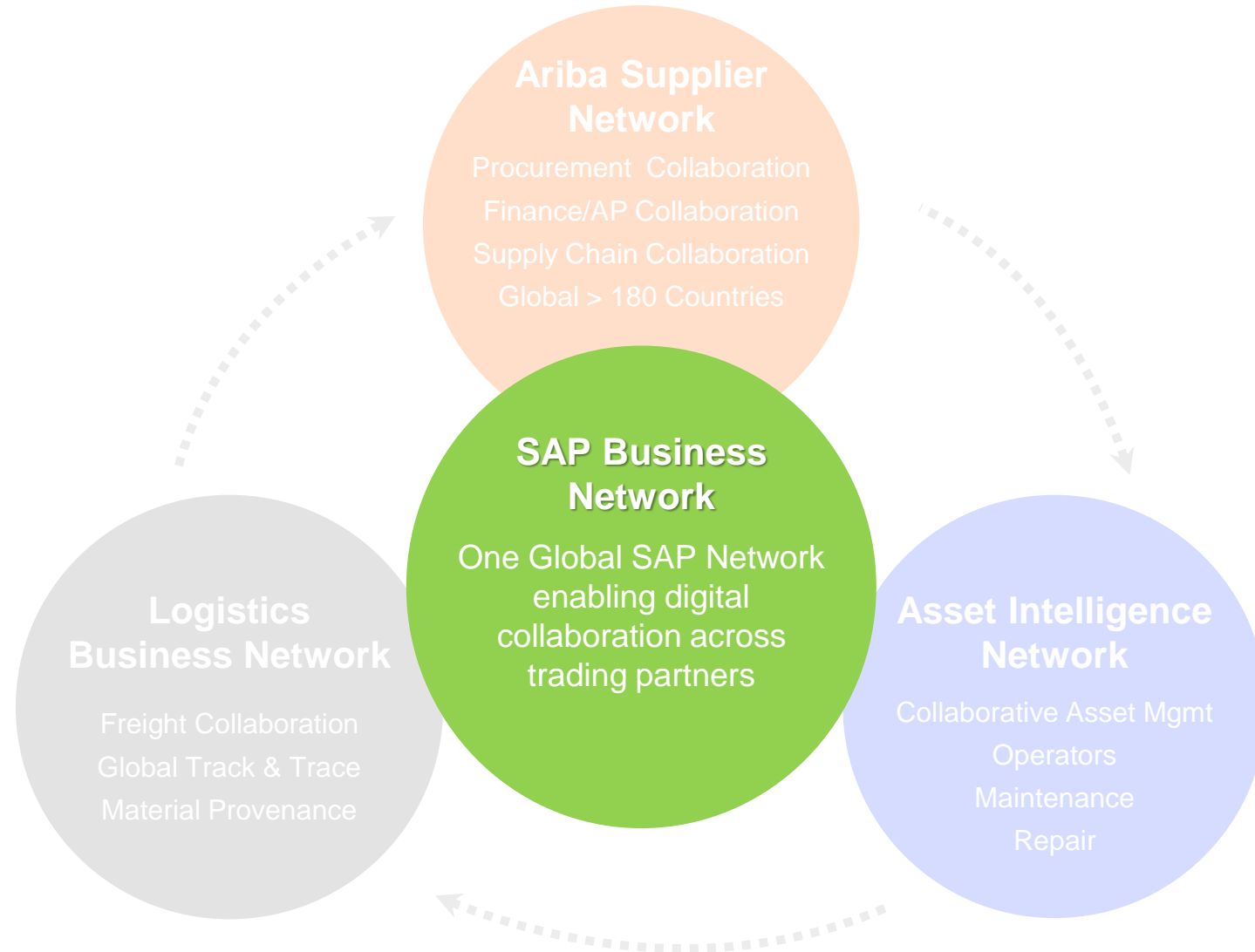
3

Billionen EUR
Umsatz jährlich

500

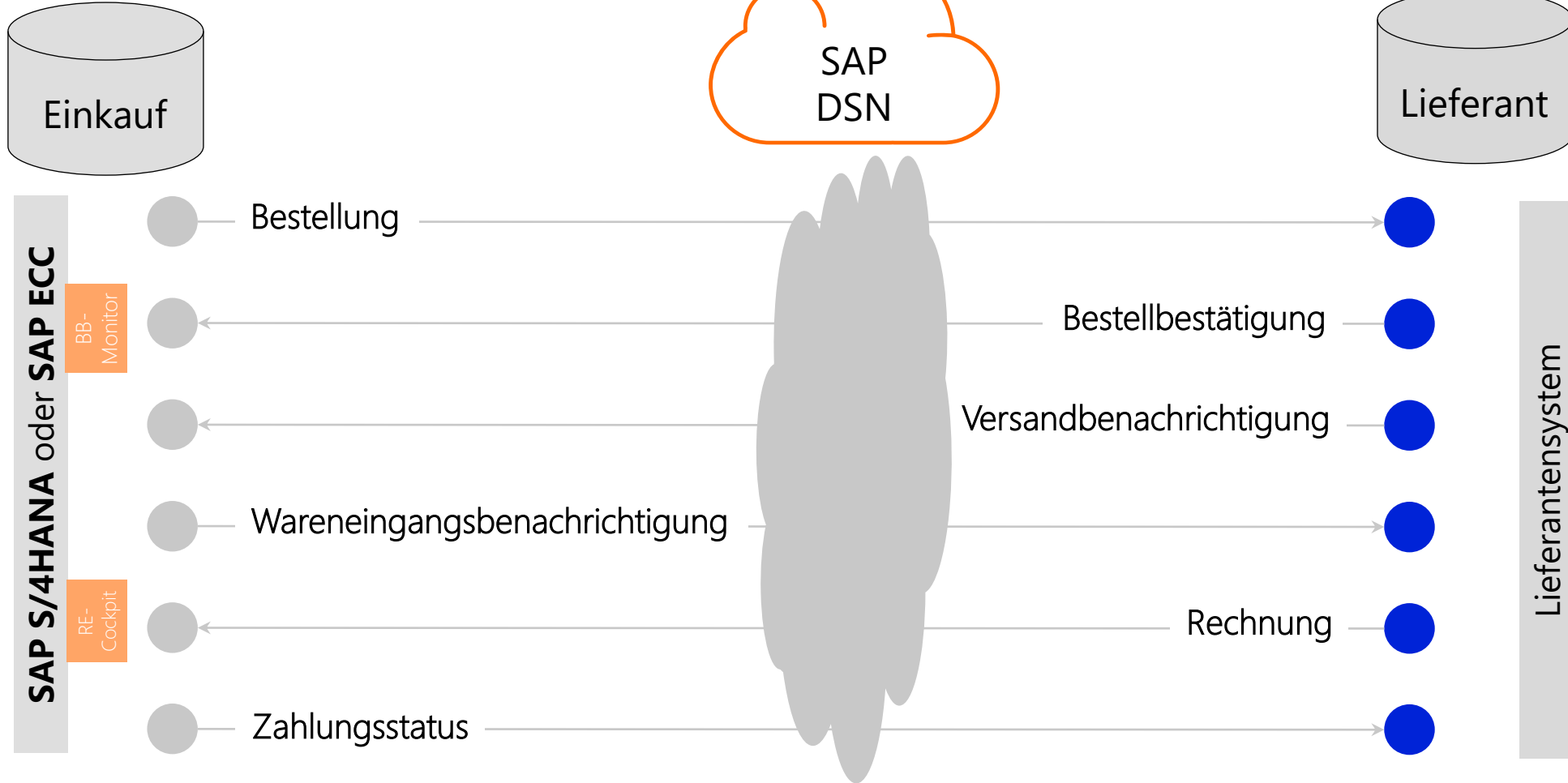
Millionen
Transaktionen
jährlich

WAS IST DAS SAP BUSINESS NETZWERK



DIGITALER BELEGAUSTAUSCH – BESTELLUNG BIS ZUR RECHNUNG

SAP DIGITAL SUPPLIER NETWORK



SAP Business Network: Das größte B2B Netzwerk der Welt

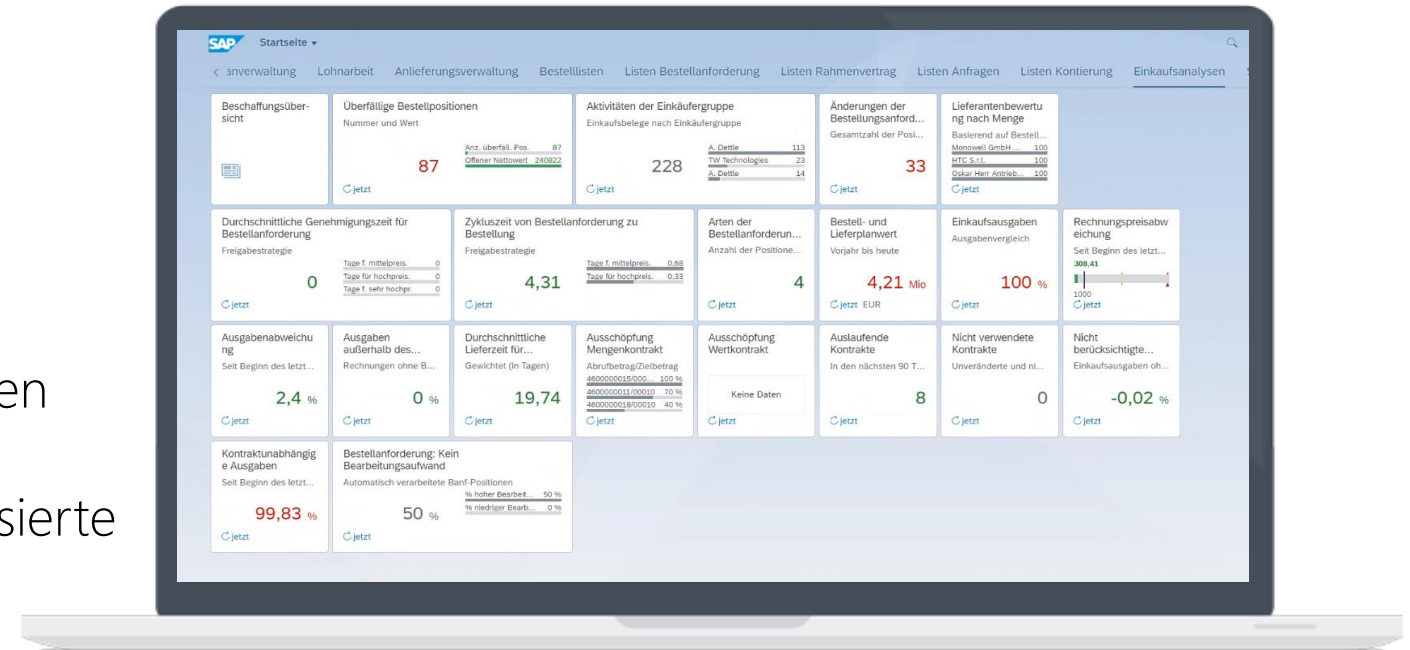


**Intelligent
Business Rules**

SAP DIGITAL SUPPLIER NETWORK



- Zugang zu Lieferanten im **SAP Business Network**
- Dokumentenaustausch in **Echtzeit**
- **SAP Standardprozesse** bleiben erhalten
- Erweiterbar auf mehr als **120** standardisierte **Transaktionsregeln** zur Definition des Prozesses
- **Keine Betriebskosten** → in Rise enthalten



RISE WITH SAP // RISE WITH ALL FOR ONE



SAP S/4HANA CLOUD
Deployment of choice

S/4HANA Public Cloud
Or
S/4HANA Private Cloud



TOOLS & SERVICES

Embedded Services & Tools:

- Readiness Check
- Custom Code Migration App
- *Learning Hub – Auto Attached as of RD02*



SAP BUSINESS
PROCESS INTELLIGENCE
Discovery Reports

- Identify and implement business process improvements through process analysis
- **Process Discovery** opportunities through [Free Online One Time Report](#)
- Receive tailored Recommendation



SAP BUSINESS TECHNOLOGY
PLATFORM
Platform Services

Cloud Platform Enterprise Agreement Credits (CPEA)

- **For Public Cloud:**
min 2k annual credit value, max cap 16K,
computed as 1% of annual net public cloud value
- **For Private Cloud:**
min 4k annual credit value, max cap 16K,
computed as 1% of annual net private cloud value



SAP BUSINESS NETWORK
Starter Pack*

Ariba Network:

- Included: 2,000 documents, 1 ERP

Asset Intelligence Network:

- Included: 200 equipment units,
2 connections, and 10 partner portal invitees

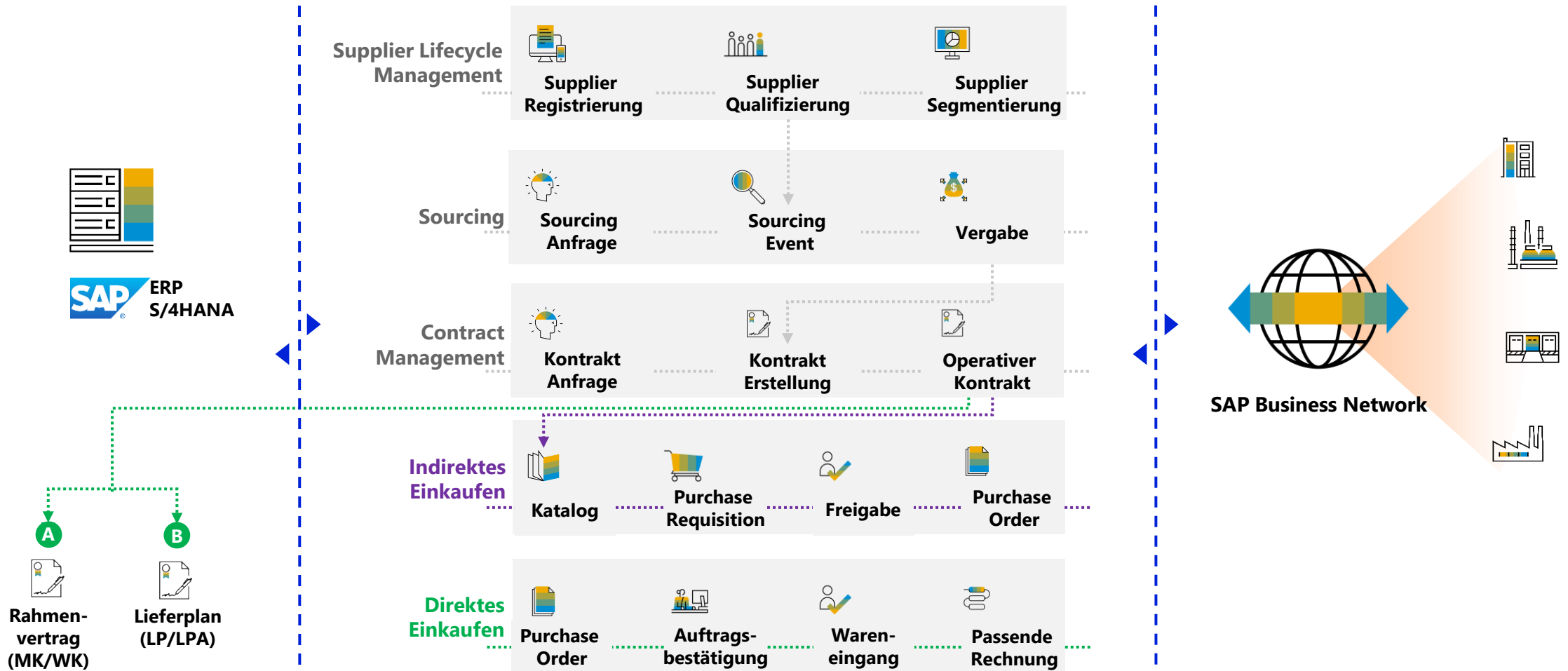
Logistics Business Network:

- Included: 1000 documents and either (a) 1 Logistics Service Provider and one digital forwarder or (b) 2 Logistics Service Providers

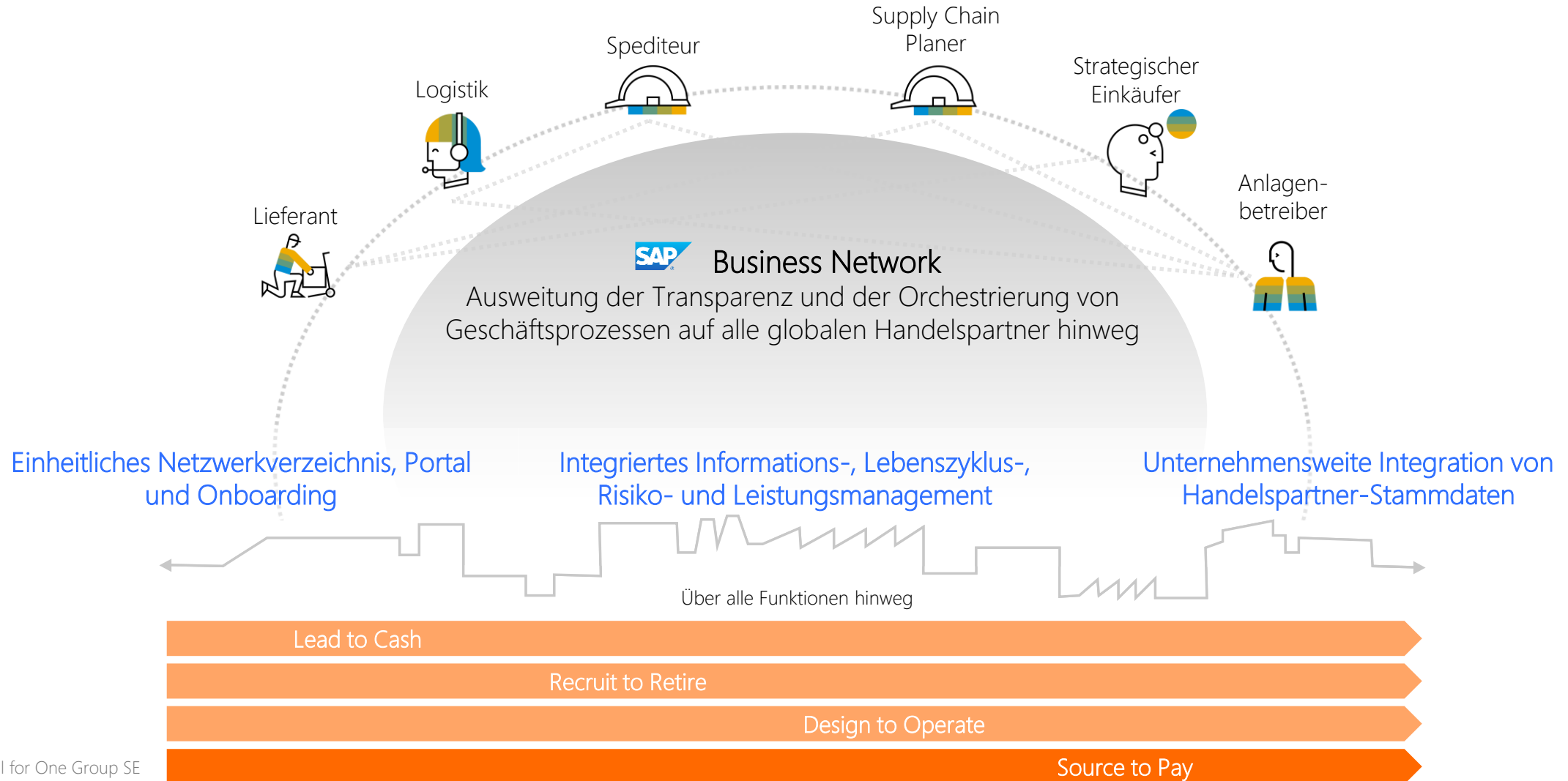
SAP INTELLIGENT SPEND MANAGEMENT & BUSINESS NETWORK



SAP ARIBA PROZESSE



NETZWERK- & HANDELSPARTNER-MANAGEMENT NEU GEDACHT

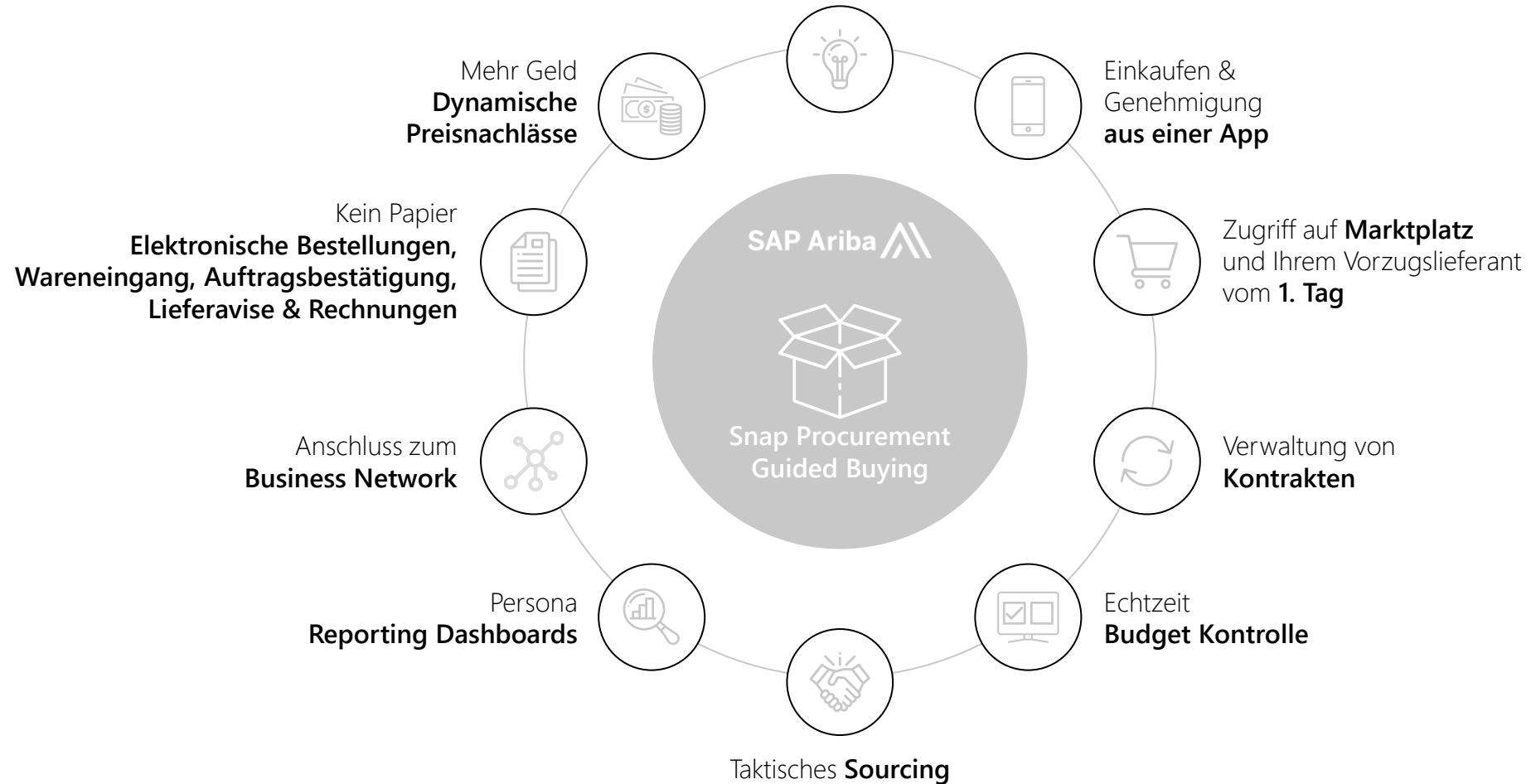


SAP Ariba GUIDED BUYING

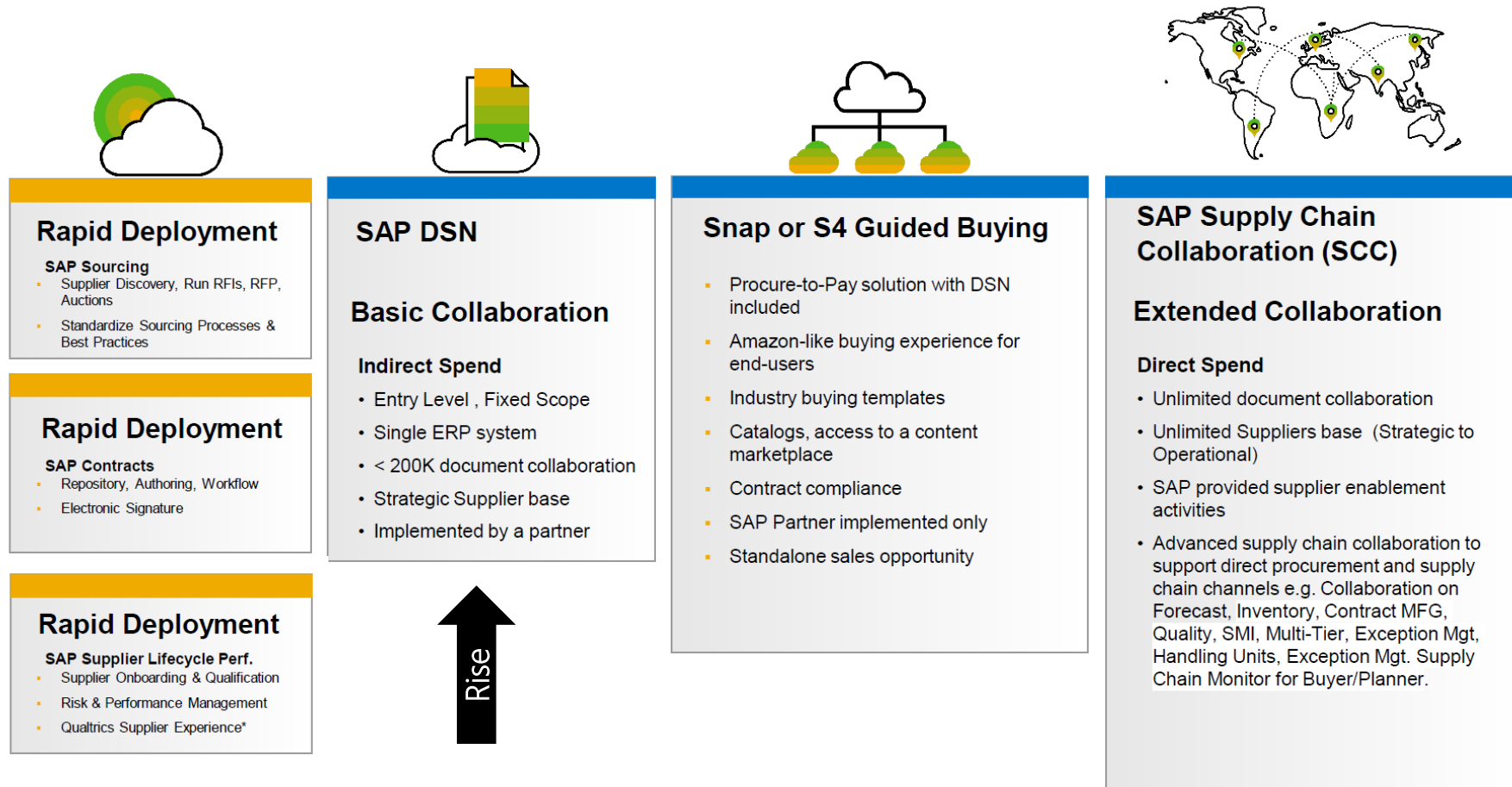
SNAP - SPEZIELL FÜR DEN MITTELSTAND



Vorkonfigurierte Lösung mit **Best Practices, Buying Channels & Kataloge**



ANGEBOTE FÜR DEN MITTELSTAND



KURZE EINFÜHRUNGSDAUER

ermöglicht **kurzfristigen ROI** - frühe Nutzung des Systems ermöglicht eine **Erwirtschaftung der Kosten**

INTEGRATIVE PROZESSE

ERP-System und Cloud-Komponenten **harmonieren**, Cloud bietet **Vorteile im Betriebsmodell** (Subskription) und bietet regelmäßige **kostenfreie Updates**

EINHEITLICHE BENUTZERSCHNITTSTELLEN

ermöglichen echten **Single Point of Procurement**, Benutzer haben **keinen Medienbruch**, arbeiten immer im **richtigen System**

TAKE
AWAYS



04. – 05. MAI 2022, FRANKFURT A.M.

IMAGINE

MITTELSTANDSFORUM

All for One
Procurement

EINKAUF IN DER KRISE?

**WIE SICH COVID-19 AUF DEN
EINKAUF UNSERER KUNDEN
AUSWIRKT**

05. MAI 2022
10:55 -11:40

**SAP DSN & SUPPLY CHAIN
COLLABORATION FÜR DEN
MITTELSTAND: DIE BESTEN
FUNKTIONEN IN EINER
NEUEN LÖSUNG**

05. MAI 2022
11:50 -12:35

**INTEGRIERTER EINKAUF
MIT SAP S/4HANA
UND SAP Ariba
IN MITTELSTÄNDISCHEN
UNTERNEHMEN**

05. MAI 2022
14:00 -14:45

www.mittelstandsforum.de

VIELEN DANK!

IHRE
FRAGEN?



<https://bit.ly/3HhnwkG>

HIER FINDEN SIE:

- die Präsentationsunterlagen
- ab morgen die Aufzeichnung des Vortrags
- weiterführende Informationen

Sie erhalten den Link am Freitag auch per E-Mail.



KONTAKT

PEER UWE PETERS

SENIOR MANAGER
ALL FOR ONE GROUP SE

T +49 2301944762

M +49 1712429555

Peer-Uwe.Peters@all-for-one.com

DISCLAIMER



Die Informationen in diesen Unterlagen sind vertraulich und dürfen nicht ohne vorherige schriftliche Genehmigung durch All for One Group SE bekannt gegeben werden. Alle Texte, Bilder und Grafiken unterliegen dem Urheberrecht und anderen Gesetzen zum Schutz des geistigen Eigentums. Alle Rechte an diesen Unterlagen sind der All for One Group SE vorbehalten.

All for One Group SE stellt diese Unterlagen ohne jegliche Verpflichtung, Gewährleistung oder Garantie, weder ausdrücklich noch stillschweigend, zur Verfügung. All for One Group SE übernimmt keine Verantwortung für Fehler oder Irrtümer in diesem Dokument, es sei denn, derartige Schäden beruhen auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit. Der Inhalt dieser Unterlagen kann von All for One Group SE jederzeit geändert werden. Diese Unterlagen dienen ausschließlich informativen Zwecken und dürfen in keinen Vertrag aufgenommen, für Handelszwecke weiterverwendet oder an Dritte weitergegeben werden, soweit sie nicht für eine solche Verwendung gekennzeichnet sind oder eine vorherige schriftliche Genehmigung von All for One Group SE vorliegt.