

SAP Ariba durch Crowdfox ersetzt: Direkte SAP S/4HANA Integration für Transparenz, Self-Service und kollaborative Prozesse

Nach einer Konzernabspaltung stand Röhm vor der Aufgabe, zu komplexe und schwerfällige Einkaufsprozesse zu vereinfachen, die aus der bisherigen SAP-Ariba-Landschaft heraus entstanden waren. Mit Crowdfox verfolgte das Unternehmen das Ziel, Komplexität zu reduzieren, die Zusammenarbeit zwischen Einkauf, IT und Fachbereichen zu stärken, operative Prozesse gezielt zu automatisieren und den Einkauf als datenbasierten Werttreiber neu zu positionieren.



Röhm GmbH

- Chemieunternehmen mit Hauptsitz in Darmstadt
- 2.750 Mitarbeitende
- 1,7 Mrd. € Umsatz
- Global tätig (Europa, USA, Asien)

Erzielte Wirkung im indirekten Einkauf

Röhm entschied sich bewusst gegen ein weiteres komplexes Procurement-System und setzte auf vereinfachte, global skalierbare Prozesse im SAP-Standard, die innerhalb von drei Monaten international (Deutschland, USA, China) ausgerollt werden konnten. **„Die direkte Anbindung von Crowdfox an SAP S/4HANA war für uns der entscheidende Schritt. Ohne zusätzliches SRM-System bleibt der gesamte Prozess schlank – mit klaren finanziellen Vorteilen ab dem ersten Tag“**, sagt Dennis Ehlert, Senior Global Category Manager bei Röhm. Crowdfox unterstützt sämtliche Einkaufsentscheidungen bis zum finalen Warenkorb. Die Freigabe und Kontierung laufen anschließend unverändert im bestehenden SAP-Prozess - im Ergebnis ein schlanker und effizienter Prozess mit messbarem Wertbeitrag für das Unternehmen.

Einkaufsentscheidungen mit Crowdfox resultieren bei Röhm in:

- **97 % Best-Buy-Quote** bei Artikeln mit Wettbewerb
- **> 20 % Einsparungen in Warengruppen mit Wettbewerb**
- **> 6 % Einsparungen auf den gesamten indirekten Spend**
- **94 % Self-Service-Quote** bei C-Teile-Bestellungen
- **ROI < 6 Monate**



Warum SAP Ariba verlassen?

„Wir haben SAP Ariba bewusst infrage gestellt. Nach fast einem Jahr im Einsatz können wir klar sagen: Diese Entscheidung war richtig“, sagt Dennis Ehlert, Senior Global Category Manager bei Röhme. Ausschlaggebend dafür sind messbare Einsparungen, eine deutlich höhere Self-Service-Quote und spürbar vereinfachte Prozesse im operativen Einkauf. Der Schritt erfolgte nicht aufgrund neuer Lieferanten oder Preisstrukturen, sondern wegen fehlender Transparenz und begrenzter Vergleichbarkeit im bisherigen Setup.

Mit Crowdfox blieb das Lieferantenportfolio im ersten Schritt unverändert, während **Wettbewerb bereits systematisch sichtbar und steuerbar** wurde, integriert in den SAP-Standard und ohne zusätzliche Prozessschritte. Die zentrale Frage ist daher: Ist Ihre SAP-Ariba-Landschaft heute noch auf die operative Realität Ihres indirekten Einkaufs ausgelegt?

[SAP Ariba neu bewerten](#)

Wo entstehen die Savings – und sind sie belastbar?

„Erst durch die Dashboards von Crowdfox konnten wir systematisch erkennen, wo niedriger Wettbewerb auf hohes Volumen trifft. Diese Transparenz hatten wir zuvor nicht – daraus leiten wir Handlungsfelder ab und generieren messbare **Savings im sechsstelligen Bereich**“, sagt Dr. Benjamin Wenn, Head of Technical Procurement bei Röhme. Die Transparenz ermöglicht es Lieferantengespräche neu zu denken und gezielt Wettbewerb zu erzeugen. Eine gemeinsam mit dem Controlling definierte Savings-Logik sorgt dafür, dass **Effekte nachvollziehbar gemessen, intern akzeptiert und ohne Diskussion reportet** werden.

„Wettbewerb ist für Lieferanten nicht immer angenehm, aber er schafft eine belastbare Grundlage für Gespräche. Deshalb empfehle ich ausdrücklich, die Reporting-Funktionalitäten aktiv zu nutzen. Diese Transparenz ist genau die **Information, die Lieferanten im Regelfall einfordern**, jedoch sonst kaum erhalten.“ betont Dennis Ehlert. Für Jahresgespräche lassen sich damit sehr **konkrete Argumentationen** aufbauen: Wenn bestimmte Preisniveaus nicht erreicht werden, lässt sich transparent aufzeigen, welches zusätzliche Volumen im Gegenzug möglich wäre. So entsteht ein Mehrwert für beide Seiten.

Was entlastet meinen Einkauf konkret?

„Über 94 % unserer C-Teile-Bestellungen laufen heute vollständig im **Self-Service**. Der Einkauf greift nur noch bei strategisch relevanten Volumina ein – genau dort, wo er echten Mehrwert schafft“, sagt Dr. Benjamin Wenn, Head of Technical Procurement bei Röhme. Standardbedarfe werden von den Nutzern eigenständig abgewickelt, während der Einkauf gezielt Kapazitäten für Verhand-

lungen mit hohem Volumen und Wirkung freisetzt. Wie Röhme **Akzeptanz in den Fachbereichen** aufgebaut, **Schwellenwerte** definiert und operative Eingriffe konsequent reduziert hat, zeigt der Praxisbericht im Röhme-Vortrag.

[Vortrag einsehen](#)

Wie können wir Sie bei Ihrem nächsten Schritt unterstützen?

Der indirekte Einkauf galt lange als schwer steuerbar – geprägt von fragmentierten Prozessen, uneinheitlichen Daten und begrenzter Transparenz. Heute ermöglichen moderne Technologien einen grundlegend anderen Ansatz. Durch die Kombination aus intelligenter Datenharmonisierung, Automatisierung und KI-gestützter Führung erschließt Crowdfox Effizienz- und Einsparpotenziale, die klassische Systeme allein nicht vollständig heben können.

Crowdfox unterstützt Unternehmen dabei, Kosten im indirekten Einkauf signifikant zu senken und gleichzeitig digitale wie manuelle Beschaffungsprozesse spürbar zu vereinfachen. Kunden profitieren von bis zu 7 Minuten weniger Bearbeitungszeit pro Warenkorb, einer Reduktion von Freitextbestellungen um bis zu 80 % sowie

einer deutlich verbesserten Nutzererfahrung mit einer bis zu 90 % höheren Zufriedenheit.

Gleichzeitig fördert Crowdfox nachhaltigere Einkaufsentscheidungen und trägt zur Verbesserung der CO₂-Bilanz bei.

Die Lösung integriert sich nahtlos in bestehende Einkaufs- und ERP-Landschaften und lässt sich flexibel mit weiteren Best-of-Breed-Systemen kombinieren. Dieser modulare Ansatz ermöglicht es Unternehmen, ihre Beschaffungsorganisation gezielt zu modernisieren – ohne gewachsene Systemlandschaften zu ersetzen oder zu stören.

Heute vertrauen über 100.000 Nutzer in 34 Ländern auf Crowdfox – darunter sechs der zehn größten Unternehmen Deutschlands – um sich im indirekten Einkauf messbare Wettbewerbsvorteile zu sichern.



Vereinbaren Sie ein Erstgespräch mit mir

Diskutieren wir gemeinsam Ihre Prioritäten im indirekten Einkauf

Philipp Loringhoven

Senior Sales Manager

p.loringhoven@crowdfox.com

+49 176 13456561

Crowdfox GmbH

Im Mediapark 8a

50670 Köln