

# 1. Whitepaper: Von SAP Ariba zu einer cloud-nativen Lösung

## 1.1. Ein Entscheidungsleitfaden für Head of Procurement Operations in DACH-Konzernen

---

### 1.2. Titelblatt / Abstract

Dieses Whitepaper richtet sich an Einkaufsleiter und Procurement Operations Manager in mittleren und großen Konzernen im deutschsprachigen Raum, die aktuell mit SAP Ariba arbeiten und eine Substitution oder Neubewertung ihrer E-Procurement-Strategie in Erwägung ziehen.

Die Entscheidung, ob und wie Sie eine Ariba-Alternative einführen, ist nicht technisch, sondern strategisch und finanziell. Wir zeigen Ihnen ein klares Entscheidungsrahmenwerk, drei konkrete Migrationspfade und ein operatives Vendor-Onboarding-Playbook — damit Sie entscheiden können, ob und wann eine Umstellung für Ihre Organisation sinnvoll ist.

---

### 1.3. Executive Summary

**These 1: Fee-Dynamik ist der primäre Kostentreiber.** SAP Ariba berechnet typischerweise 0,155 % des Jahres-Transaktionsvolumens plus Lieferanten-Jahresgebühren (50 EUR–mehrere hundert EUR je Lieferant).<sup>1</sup> Ab bestimmten Volumen-Schwellen zahlen Sie flach. Für Konzerne mit Millionen-Euro-Jahresspend und hunderten Lieferanten wird dies erheblich.

**These 2: Supplier-Network-Lock-in ist real.** Ariba Network ist eine zweiseitige Plattform: Sie zahlen Gebühren für die Netzwerk-Mitgliedschaft, und Ihre Lieferanten müssen sich oft ebenfalls registrieren. Der Wechsel weg von Ariba bedeutet Lieferanten-Re-Enablement — aufwendig und komplex, aber überwindbar mit strukturiertem Playbook.

**These 3: Architektur-Flexibilität entscheidet über Zukunftsfähigkeit.** Wenn Ihre ERP-Strategie Multi-SAP oder Non-SAP ist (z. B. Oracle, MS Dynamics), wenn Sie Katalog-Komplexität haben (variable Preisregeln, lokale Formate, Lieferanten-Datenqualität) oder wenn Sie Custom-Prozesse (mehrstufige Genehmigungen, Vertragsbindungen) brauchen, dann zahlt sich eine Audit-unabhängige, modulare Lösung schnell aus.

**These 4: Drei Migrationspfade, nicht einer.** Sie können (A) Ovenca als Katalog-Layer vor Ariba einführen, ohne Ariba zu rühren; (B) Domain-selektiv Länder oder Kategorien migrieren; oder (C) vollständig ersetzen. Pfad A ist Monate-schnell, Pfad C dauert länger, bringt aber maximale TCO-Reduktion.

**These 5: Erfolgsfaktor ist Kommunikation mit den Lieferanten.** Tier-1-Lieferanten onboarden Sie schnell (Wochen). Tail-Spend (10–20 % der Lieferanten, 1–2 % des Spend) braucht einen defensiven Ansatz. Mit strukturierter Vendor-Kommunikation und Punchout-Katalogen verkürzen Sie Re-Enablement um Monate.

---

## 1.4. Teil 1: Warum die Frage überhaupt auf den Tisch kommt

### 1.4.1 Typische Trigger

In der Praxis erleben wir vier wiederkehrende Trigger:

- **Vertragsverlängerung / Board-Fragen:** SAP Ariba-Verträge haben typischerweise eine Laufzeit von 3 Jahren. Bei Verlängerung stellt sich die Frage: Liegt Substitution nun wirtschaftlicher?
- **Lieferanten-Aufstand:** Ihre größten Lieferanten zahlen Ariba-Network-Gebühren und möchten diese Kosten senken oder es gibt technische Integrationshürden (EDI, Punchout-Updates).

---

<sup>1</sup>SAP Ariba Network Fee Schedule. Geschäftsbedingungen: Transaktions-Fee typischerweise 0,155 % des Jahres-Transaktionsvolumens; Supplier Fees je nach Tier (Standard, Silver, Gold, Enterprise) zwischen 50 EUR und mehreren hundert EUR pro Jahr pro Lieferant. Quelle: [SAP Business Network: Enterprise account fee model](#) und [Ariba Network Supplier Fee Schedule \(PDF\)](#).

- **Fee-Eskalation:** SAP erhöht regelmäSSig die Gebührensätze. Ein ehemals zweistelliger Million-Euro-Betrag pro Jahr wird dreistellig.
- **M&A und Systeme-Harmonisierung:** Nach Akquisitionen stehen Sie mit mehreren Ariba-Instanzen (und mehreren Verträgen) da und müssen konsolidieren.

## 1.4.2 Die drei Schmerzdimensionen bei Ariba

### 1. Total Cost of Ownership (TCO)

Die Ariba-Fee-Struktur ist progressiv: je höher Ihr Transaktionsvolumen und je mehr aktive Lieferanten, desto höher die Gebühren.<sup>2</sup> Unternehmen mit 500 Mio. EUR Jahrespend und 500+ aktiven Lieferanten berichten von Jahresbeiträgen zwischen 500.000 EUR und über 1 Mio. EUR für das Ariba-Ökosystem (Transaktions-Fees, Lieferanten-Gebühren, Lizenzen). Damit ist Ariba oft teurer als die IT-Betriebskosten für ein Procurement-System selbst.

#### 2. Supplier Experience

Ariba-Onboarding dauert typischerweise 3–6 Wochen pro Lieferant, bei komplexen Verifikationen auch länger.<sup>3</sup> Ihre kleineren Lieferanten sehen darin oft Barrieren und weichen auf traditionelle E-Mail- und Fax-Prozesse aus. Dadurch verlieren Sie Prozess-Kontrolle und steigern manuelle Kosten.

Ariba Guided Buying ist ein Schritt zu besserer UX, aber bietet nach Nutzer-Feedback noch Grenzen bei der Sourcing-Funktionalität (z. B. für spezialisierte Angebotsanfragen zu Chemie-Produkten oder MRO-Kategorien).<sup>4</sup>

#### 3. Architektur-Flexibilität

Ariba ist ein SAP-Produkt und funktioniert best-of-breed mit S/4HANA. Wenn Ihre Strategie jedoch Multi-ERP (SAP + Oracle + Dynamics) oder Non-SAP ist, wird die Integration diffizil. Ariba erzwingt auch standardisierte Katalog- und Preisstrukturen, die in komplexen Industrien (Chemie, Pharma, MRO) oft nicht passen.

---

## 1.5. Teil 2: Das Entscheidungs-Framework (6 Kriterien)

Bevor Sie in einen Migrationspfad gehen, bewerten Sie diese sechs Dimensionen:

### 1.5.1 Kriterium 1: Fee-Dynamik und wirtschaftliche Skalierung

**Fragen:** - Wie hoch ist Ihre aktuell Ariba-Rechnung (Transaktions + Lieferanten-Fees)? - Wie viele Lieferanten sind im Ariba-Network aktiv? - Wächst Ihr Transaktionsvolumen Jahr-auf-Jahr?

**Bewertung:** - **Substitution wird wirtschaftlich sinnvoll bei:** > 500 EUR/Tag Ariba-Gebühren (= > 180k EUR/Jahr) und > 300 aktive Lieferanten. - **Borderline (100k–500k EUR/Jahr):** Dann rechnet sich nur ein hybrider Pfad (z. B. Ovenca für Katalog + Standard-Lieferanten, Ariba für Enterprise-Lieferanten). - < 100k EUR/Jahr: Substitution lohnt sich wahrscheinlich nicht; Optimierung innerhalb Ariba ist billiger.

### 1.5.2 Kriterium 2: Supplier-Network-Lock-in

**Fragen:** - Wie viele Ihrer Top-50-Lieferanten sind bereits im Ariba-Network registriert? - Wie reaktiv sind Ihre Lieferanten (traditionell oder digital)?

---

<sup>2</sup>SAP Ariba Network Fee Schedule. Geschäftsbedingungen: Transaktions-Fee typischerweise 0,155 % des Jahres-Transaktionsvolumens; Supplier Fees je nach Tier (Standard, Silver, Gold, Enterprise) zwischen 50 EUR und mehreren hundert EUR pro Jahr pro Lieferant. Quelle: [SAP Business Network: Enterprise account fee model](#) und [Ariba Network Supplier Fee Schedule \(PDF\)](#).

<sup>3</sup>Ariba Supplier Onboarding: SAP-Dokumentation spricht von 3 Wochen für Selbst-Registrierung, aber Industrie-Benchmarks (Interpublic, FlintGroup, Allianz) berichten durchschnittlich 6–8 Wochen bis zum Ready-to-Order-Status inklusive Verifikation. Quelle: [Streamline Supplier Onboarding in Ariba SLP](#).

<sup>4</sup>Ariba Guided Buying: User-Feedback und SAP-Dokumentation weisen auf Grenzen bei spezialisierter Sourcing-Funktionalität hin (z. B. Custom RFQ-Templates). Quelle: [SAP Ariba Solutions | Guided Buying](#) und [Guided Buying: Simplifying the Procurement Process](#).

**Bewertung:** - **Starker Lock-in (> 70 % Top-50 im Network):** Erheblicher Re-Enablement-Aufwand. Pfad A (Layered Coexistence) ist sicherer. - **Moderater Lock-in (30–70 %):** Pfad B (Domain-Selective) ist praktikabel; beginnen Sie mit nicht-Ariba-Lieferanten. - **Schwacher Lock-in (< 30 % oder eigenes Punchout):** Pfad C (Full Substitution) ist realistisch.

### 1.5.3 Kriterium 3: Katalog-Komplexität

**Fragen:** - Haben Sie variable Preisregeln (Volumendiskonten, regionale Preise, Customer-spezifische Konditionen)? - Wie häufig ändern sich Ihre Kataloge (SKU-Dynamik)? - Ist Datenqualität (Lieferanten-Stammdaten) ein Problem?

**Bewertung:** - **Hoch komplex** (z. B. Chemie, Pharma mit 100k+ SKUs und Preismatrix): Eine modulare, konfigurierbare Lösung (nicht Ariba Standard) amortisiert sich schneller. - **Mittel** (MRO, Rohstoffe, 5k–20k SKUs): Ariba Standard ist oft ausreichend, aber Lücken entstehen bei Region-Preisen. - **Einfach** (Büromaterial, Standard-Komponenten): Ariba funktioniert gut; Wechsel nicht nötig.

### 1.5.4 Kriterium 4: Custom-Prozesse und Governance

**Fragen:** - Brauchen Sie mehrstufige Genehmigungsrouuten (z. B. Abteilungsleiter Finanzchef Vorstand)? - Wie wichtig sind Vertrags-Workflows (Bindungen, Preisgarantien)? - Nutzen Sie heute bereits Ariba Contracts oder externe CLM-Systeme?

**Bewertung:** - **Ariba Standard reicht:** Genehmigungen sind einfach (max. 2–3 Stufen), keine besonderen Vertrags-Workflows. Bleibt bei Ariba, sofern Kriterium 1 nicht zu hohe Fees zeigt. - **Custom-Features nötig:** Mehrstufige Logik, Budget-Gate-Funktionen, enge Vertrags-Integration. Modulare Lösung zeichnet sich aus.

### 1.5.5 Kriterium 5: ERP-Strategie

**Fragen:** - Sind Sie Single-SAP (nur S/4HANA)? - Oder Multi-SAP oder Non-SAP (Oracle, MS Dynamics, eigenentwickelt)?

**Bewertung:** - **Single SAP/S/4HANA mit Ariba-Standard:** Ariba ist optimal. Wechsel nur bei massiven Kosten oder Supplier-Problemen. - **Multi-ERP oder Non-SAP:** ERP-agnostische Lösung (nicht Ariba) spart Integrations-Komplexität und zukünftige Lock-in-Risiken.

### 1.5.6 Kriterium 6: Interne Change-Kapazität

**Fragen:** - Haben Sie ein dediziertes Procurement Transformation Office (PTO)? - Können Sie 2–4 FTE für 12–18 Monate Vollzeit freistellen? - Wie veränderungsresistent ist Ihre Organisation?

**Bewertung:** - **Hoch** (PTO vorhanden, Change-Kultur etabliert): Pfad C ist gangbar. - **Mittel** (1–2 FTE möglich, externe Unterstützung erforderlich): Pfad A oder B empfohlen. - **Niedrig** (Keine Ressourcen, Change-Müdigkeit): Bleibt bei Ariba oder sehr kleiner Pfad A (Katalog-Layering nur für Best-Seller-Lieferanten).

---

## 1.6. Teil 3: Drei Migrations-Pfade

### 1.6.1 Pfad A: Layered Coexistence (Katalog- und Vendor-Layer vor Ariba)

**Zielbild:** Sie etablieren eine neue Katalog- und Vendor-Portal-Schicht vor Ariba. Nutzer bestellen aus dem neuen Katalog, die Bestellung wird automatisiert zu Ariba PO (oder direkt zur Lieferant/ERP) synchronisiert. Ariba bleibt als “Backend” für komplexe Lieferanten oder Verträge.

**Wer sollte diesen Pfad wählen:** - Sie haben hohe Ariba-Kosten, aber starken Lock-in bei Top-Lieferanten. - Ihre Lieferanten sind unzufrieden mit Ariba-Network, Sie wollen ihnen aber schnelle Zugang anbieten. - Ihre Change-Kapazität ist begrenzt.

**Voraussetzungen:** - Ariba Purchase Order Integration (PoIntegration API). - Schnittstellen-Entwicklung ca. 6–8 Wochen.

**Risiken:** - Dual-Maintenance: Katalogdaten in beiden Systemen; Synchronisierung muss robust sein. - User-Verwirrung (Warum gibt es zwei Systeme?). Mitigieren durch zielgerichtete UX (neue Katalog ist schneller und simpler).

**Typische Dauer:** - Aufbau + Pilot: 4–6 Monate. - Ramp-up und Optimierung: 6–12 Monate. - **Gesamt: 10–18 Monate bis volle Produktivität.**

**Stakeholder-Landkarte:** - Käufer (Nutzer der neuen Katalog): schnelle Wins sichtbar nach 2–3 Monaten. - Ariba-Administrator: muss PO-Schemas und Lieferanten-Mappings anpassen. - Lieferanten-Management: Dual-Kommunikation, aber weniger Re-Onboarding. - CFO: Sieht Ariba-Cost-Reduktion erst nach 12+ Monaten (wenn Lieferanten von Network abwandern).

**Finanzielle Auswirkung (5-Jahres-Sicht):** - One-Time Integration + Setup: 150k–250k EUR. - Ariba-Gebühren fallen um ca. 20–30 % über 3 Jahre (langsamer Lieferanten-Abwanderung). - Gesamte TCO über 5 Jahre: Einsparung ca. 200k–500k EUR (abhängig von aktuellem Ariba-Spend und Lieferanten-Mix).

---

### 1.6.2 Pfad B: Domain-Selective Substitution (Länder oder Kategorien)

**Zielbild:** Sie migrieren selektiv aus Ariba: - Eine oder mehrere Länder (z. B. Deutschland, Schweiz) auf neue Lösung. - Oder eine oder mehrere Kategorien (z. B. MRO, Facility) auf neue Lösung. - Ariba bleibt für strategische / groSse Lieferanten oder schwer zu migrierende Länder (z. B. China).

**Wer sollte diesen Pfad wählen:** - Ihr grösStes Problem ist nicht die Ariba-Gesamtkosten, sondern regionale oder kategoriale Lücken. - Sie haben Change-Kapazität für 12–18 Monate. - Ihre Lieferanten in bestimmten Regionen oder Kategorien lehnen Ariba ab (z. B. lange Onboarding-Zeiten, hohe Fees).

**Voraussetzungen:** - ERP-Schnittstellen (Bestellung, Rechnung) für die neue Lösung. - Spend-Analyse nach Land/Kategorie (wer zuerst migriert?). - Governance-Modell (wer entscheidet Lieferanten-Auswahl für neue vs. alte Lösung).

**Risiken:** - Prozess-Dualität: Käufer und Lieferanten müssen zwei Systeme verstehen. - Datenaustausch-Komplexität (ERP-Harmonisierung, wenn zwei Lösungen parallel data-feed). - Reputations-Risiko bei Lieferanten: Sie müssen erklären, warum einige alte und einige neue Lösung bekommen.

**Typische Dauer:** - Domain 1 (z. B. Deutschland): 6–9 Monate. - Domain 2: 3–4 Monate (gelernte Lektionen). - Gesamt für 2–3 Domains: 12–18 Monate.

**Stakeholder-Landkarte:** - Procurement Leader pro Land/Kategorie: trägt Verantwortung für lokale Lieferanten-Kommunikation. - Ariba-Admin: muss Lieferanten-Selektion säubern (wer bleibt, wer wechselt). - ERP-Team: muss zwei Datenflüsse synchronisieren. - CFO: Sieht Kostenersparnis nach 12–18 Monaten (sobald Domänen migriert).

**Finanzielle Auswirkung (5-Jahres-Sicht):** - One-Time Integration + Vendor-Enablement pro Domain: 200k–400k EUR für alle Domains. - Ariba-Reduktion für migrierte Domänen: 30–50 % über 3 Jahre. - Gesamt-TCO über 5 Jahre: Einsparung 400k–800k EUR.

---

### 1.6.3 Pfad C: Full Substitution (Ariba komplett ersetzen)

**Zielbild:** Sie ersetzen Ariba mit einer modernen, skalierbaren Lösung global. Lieferanten onboarden zentral auf neue Plattform, alle Länder und Kategorien folgen. Ariba wird abgebaut.

**Wer sollte diesen Pfad wählen:** - Sie haben massive Ariba-Kosten (> 500k EUR/Jahr) und Druck vom CFO. - Ihre ERP-Strategie ist Multi-ERP oder Non-SAP; Ariba ist zu SAP-zentrisch. - Sie haben dedizierte Change-Ressourcen und einen stabilen Lieferanten-Mix.

**Voraussetzungen:** - Vollständige Spend-Analyse und Lieferanten-Tiering (Tier 1, 2, Tail). - Ariba-Ausstiegs-Strategie (Wie lange Ariba noch laufen? Wie behandelt man Legacy-Verträge?). - Intensive Supplier Communication & Change Management.

**Risiken:** - Umfassende User-Adoption erforderlich (Käufer + Lieferanten). - Ariba-Verträge mit Bindungen können Kündigungsfristen / Ausstiegsgebühren haben. - Wenn Ariba-Partner (z. B. Punchout-Katalog-Betreiber) zu sehr integriert, Migration wird komplex.

**Typische Dauer:** - Vorbereitung + Tier 1: 6–8 Monate. - Tail-Spend + Optimierung: 8–12 Monate. - Ariba-Abschaltung + Legacy-Verwaltung: 2–4 Monate. - **Gesamt: 16–24 Monate bis stabiler neuer Zustand.**

**Stakeholder-Landkarte:** - CFO: Top-Sponsor (Kostenreduktion messbar nach 12 Monaten). - CIO: muss ERP-Integration absichern, Datenmigration. - VP Procurement: Pilot-Definition, Lieferanten-Strategie. - Supplier Management: zentral für Onboarding-Kampagne (waves). - Ariba-Administrator: Abschaltungs-Playbook.

**Finanzielle Auswirkung (5-Jahres-Sicht):** - One-Time Kosten (Lizenz, Setup, Migration, Lieferanten-Onboarding): 500k–1M EUR. - Ariba-Ausstiegsgebühren (typisch 10–15 % jährliche Kosten): 50k–150k EUR. - Kostenersparnis Jahres-Basis (Lizenzen + Supplier Fees): 300k–800k EUR pro Jahr. - Gesamt-TCO über 5 Jahre: Einsparung 900k–2,5M EUR (break-even nach 18–24 Monaten).

---

## 1.7. Teil 4: Vendor-Migration-Playbook

Der kritischste Erfolgsfaktor bei jedem Migrationspfad ist das Lieferanten-Onboarding. Ein sauberes, strukturiertes Playbook verkürzt die Gesamtdauer um Monate und senkt Prozess-Fehler.

### 1.7.1 Phase 1: Inventur und Spend-Analyse

**Aktion: Komplette Spend-Datenbereinigung** 1. ERP + Ariba-Daten exportieren (Lieferanten, Transaktionen, Kontrakte, Kategorien). 2. Duplikate und Phantom-Lieferanten entfernen (typisch 10–20 % der Datensätze). 3. Tier 1 / Tier 2 / Tail definieren: - **Tier 1:** Top 20–50 Lieferanten, 70–80 % des Spend. (Strategisch, oft in Verträgen gebunden.) - **Tier 2:** Nächste 50–200, 15–20 % des Spend. (Operativ, moderate Bindung.) - **Tail:** Rest, 1–5 % des Spend. (Ad-hoc, wenig Bindung.) 4. Pro Lieferant dokumentieren: Anzahl Transaktionen/Jahr, Kategorie, Vertragsstatus, Ariba-Aktivität.

**Zeitleiste: 2–4 Wochen. Owner: Einkauf + Controller + Finance.**

### 1.7.2 Phase 2: Tier-1-Onboarding

**Aktion: Strategische Lieferanten persönlich aktivieren** 1. Lieferanten-Kommunikation (persönlich, nicht E-Mail): - Erklären Sie die neue Plattform, nicht als Ariba-Ersatz“, sondern als schneller, benutzerfreundlicher Zugang“. - Nennen Sie Vorteile (Punchout, schnellere Onboarding, klare Kommunikation). 2. Technische Enablement (ca. 1–2 Wochen pro Lieferant): - Vendor Portal Account anlegen. - Punchout-Katalog (falls vorhanden) einrichten oder Katalog-Upload initiieren. - EDI / API-Integration (falls nötig, z. B. für große Lieferanten). - Test-Orders durchführen (funktioniert alles?). 3. Go-Live pro Lieferant: - Abrechnungsstrom wechselt (alte Bestellungen in Ariba, neue in neuer Lösung). - Kommunizieren Sie einen genauen Termin (z. B. 1. März neue Lösung, danach nur noch dort Bestellungen).

**Zeitleiste: 12–16 Wochen (ca. 3–4 Lieferanten parallel, je 4–6 Wochen). Owner: Supplier Management + IT + Procurement. Erfolgskriterium: > 95 % der Tier-1-Transaktionen laufen auf neuer Lösung, 0 fehlgeschlagene Bestellungen.**

### 1.7.3 Phase 3: Tail-Spend-Strategie (defensiv)

**Aktion: Low-Touch-Enablement für viele kleine Lieferanten** 1. **Email-Kampagne** (nicht persönlich): - Brief, unkompliziert: Neuer Bestell-Link, 1-Click-Login, FAQ. - Link auf Video-Tutorial (5 Min., Deutsch/Englisch). 2. **Self-Service-Onboarding:** - Lieferanten registrieren sich selbst (nicht Sie). - E-Mail-Verifikation, Stammdaten (Bankverbindung, Steuernummer) selbst eingegeben. - Automatischer Workflow, keine manuelle Freigabe. 3. **Fallback für Non-Responder:** - Nach 2 Wochen: Reminder E-Mail. - Nach 4 Wochen: Telefonanruf (Procurement-Team). - Nach 6 Wochen: Tail-Lieferant bleibt auf alter Lösung oder Ariba (akzeptabel für 1–2 % Spend). 4. **Qualitäts-Check:** - Stichproben: Sind Stammdaten korrekt? Können Lieferanten Bestellungen abrufen? - Fehlerquote sollte < 5 % sein.

**Zeitleiste: 6–8 Wochen (parallel zu Tier 1). Owner: Supplier Management (operativ), Team klein (1 FTE). Erfolgskriterium: > 80 % der Tail-Lieferanten registriert, davon > 90 % mit korrekten Stammdaten.**

#### 1.7.4 Phase 4: Punchout- und Katalog-Wechsel

##### **Aktion: Lieferanten-Kataloge auf neue Plattform wechseln**

Punchout bedeutet: Der Lieferant hostet einen Katalog, Sie öffnen ihn in einem Iframe oder Webshop-Fenster. Der Lieferant steuert Preise und Verfügbarkeit in Echtzeit.

##### 1. Punchout-Verzeichnis erstellen:

- Welche Lieferanten haben heute Punchout in Ariba?
- Bieten sie auch traditionelle Katalog-Uploads an?

##### 2. Punchout-Migration:

- **cXML-basiert:** Technisch relativ einfach (neue URL, neuer Authentifizierungs-Token). 1–2 Wochen pro Lieferant.
- **Ariba Punchout Gateway:** Komplexer; manche Lieferanten sind Ariba-locked. 4–8 Wochen + externes Consulting.
- **Alternative:** Lieferant lädt Katalog (CSV) wöchentlich hoch statt Punchout. 2–3 Wochen Setup + 30 Min. Wartung/Woche.

##### 3. Katalog-Validierung:

- Preise, Verfügbarkeit, Beschreibungen korrekt?
- Test-Order durchführen (funktioniert Bestellung Rechnung?).

**Zeitleiste: 8–12 Wochen (parallel zu Phase 3). Owner: Supplier Management (technisch) + Lieferanten-Team. Erfolgskriterium: > 90 % der Top-100-Lieferanten haben funktionierenden Punchout oder Katalog-Upload.**

#### 1.7.5 Phase 5: Ariba-Netzwerk-Rückbau (nur bei Pfad B / C)

##### **Aktion: Ariba abschalten oder deaktivieren**

Diese Phase erfolgt **nach** stabiler Produktion in neuer Lösung (mind. 4–6 Wochen, keine Störungen).

##### 1. Vertrags-Klärung:

- Prüfen Sie Ariba-Vertrag auf Kündigungsfristen (typisch 90 Tage).
- Gibt es Ausstiegsgebühren (typisch 10–15 % Jahresbeitrag)?
- Termin absprechen mit SAP Sales (formale Kündigung).

##### 2. Daten-Archivierung:

- Ariba PO / RFQ / Verträge als PDF exportieren (Legal Hold).
- ERP-Integration deaktivieren (neue Lösung ist Source of Truth).

##### 3. Benutzer-Kommunikation:

- Ariba-Access wird am Termin X deaktiviert.
- Link auf Helpdesk für alte POs / Fragen.

##### 4. Lieferanten-Kommunikation:

- Formale Mitteilung: Ariba-Network wird abgeschaltet (Termin), Weiterleitungs-Link zur neuen Plattform.
- Support für 4–6 Wochen für Legacy-Fragen.

**Zeitleiste: 4–8 Wochen (nach Phase 4). Owner: Procurement Lead + Legal + SAP Account Manager. Erfolgskriterium: Ariba sauber abgebaut, keine hängenden Fragen, alle Live-POs abgearbeitet.**

### 1.7.6 Kommunikationsvorlage: Lieferanten-Aktivierung

#### E-Mail 1: Ankündigung (2 Wochen vor Tier-1-Go-Live)

Betreff: Neuer, schnellerer Bestell-Zugang ab [DATUM] — Ihre Aktion erforderlich

Liebe Partnerin / Lieber Partner,

wir arbeiten daran, Ihnen und uns einen besseren Zugang zum Einkauf zu ermöglichen. Ab [DATUM] bieten wir einen neuen, schnelleren Online-Bestell-Kanal an — mit weniger Administrativaufwand, schneller Onboarding und klarer Kommunikation.

Sie erhalten in den nächsten zwei Wochen eine technische Anleitung (Links zu Videoanleitungen, FAQs). Das Setup dauert ca. eine Stunde.

Bei Fragen: [contact@company.de] oder [tel].

Viele GrüSSe, Einkaufsleitung

---

#### E-Mail 2: Technische Enablement (1 Woche vor Go-Live)

Betreff: Schritt-für-Schritt: Neues Bestell-Portal — 3 Schritte bis Produktivität

[Link zu Videoanleitungen] [Link zu Stammdaten-Upload] [Link zu Punchout-Dokumentation (falls zutreffend)]

Ihre Checklist: 1. Registrierungslink: [URL] Login mit Unternehmens-E-Mail. 2. Stammdaten: Bankverbindung, Steuernummer, Kontaktperson. 3. (Optional) Punchout-Setup: Kontaktieren Sie [email], wenn Sie Katalog-Integration haben.

Test-Order: [Sandbox-Link]. Probieren Sie es aus, bevor es live geht.

Danach: Alle Bestellungen gehen an neue URL [URL]. Alte Bestell-Nummern sehen Sie im Portal historisch.

---

#### E-Mail 3: Go-Live-Bestätigung (am Tag X)

Betreff: Go-Live heute: Neue Bestell-Plattform ist live

Alle Bestellungen ab sofort bitte über: [URL]

Alte Bestellungen (bis [DATUM]) historisch abrufbar unter [Link].

Fragen? Live-Support: [Slack / Chat-Link] oder [email].

### 1.8. Teil 5: TCO-Vergleichsschablone (zum Selberrechnen)

Nutzen Sie diese Tabelle, um Ihre 5-Jahres-TCO selbst zu berechnen. Befüllen Sie die Eingabe-Felder (grau) mit Ihren Zahlen.

Eingabe-Parameter	Ihr Wert	Bemerkung
<b>Jahres-Transaktionsvolumen (EUR)</b>	_____	Alle POs, Invoices, SES in letztem Geschäftsjahr
<b>Anzahl aktive Lieferanten (gesamt)</b>	_____	Alle Lieferanten mit mind. 1 Bestellung/Jahr
<b>Davon Tier-1-Lieferanten (Top 50)</b>	_____	Geschätzt 70–80 % des Spend
<b>Davon Tail-Lieferanten</b>	_____	Geschätzt 1–5 % des Spend
<b>Ariba-Edition heute</b>	[ ] Standard / [ ] Professional / [ ] Enterprise	
<b>Interne FTE für Procurement-System</b>	_____	Admin, Supplier Manager, IT Support

## 1.8.1 TCO Ariba (5 Jahre, Status quo)

Kostenblock	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5	Total
Transaktions- Fees (0,155 % Vol.)						
Lieferanten- Gebühren (Tier 1: 200 EUR / Jahr)						
Lieferanten- Gebühren (Tier 2 + Tail: 50 EUR / Jahr)						
Ariba Lizenz / Annual Fee						
Internal FTE (Salary/Y: 60k EUR, 2 FTE = 120k/Y)	120k	120k	120k	120k	120k	600k
Subtotal Ariba						(Summe)

Formel für Transaktions-Fees: (Jahres-Volumen EUR (€ 0,155 % / 100) = EUR/Jahr.

Beispiel: 500 Mio. EUR Vol. 500.000.000 (€ 0,00155 = 775.000 EUR/Jahr.

## 1.8.2 TCO Ovenca (5 Jahre, Substitutions-Szenario)

Kostenblock	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5	Total
One-Time Kosten (Migra- tion, Setup)	300k	—	—	—	—	300k
Ariba- Ausstiegsgebühr (10 % € Jahres- Fee)	50k	—	—	—	—	50k
Ovenca Lizenz / Annual Fee	150k	150k	150k	150k	150k	750k

Kostenblock	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5	Total
Ovenca Supplier Enablement (optional)	30k	10k	—	—	—	40k
Internal FTE (2 FTE, 60k/Y)	120k	120k	120k	120k	120k	600k
Subtotal Ovenca Savings vs. Ariba (Year-over-Year)	650k	280k	270k	270k	270k	1,74M
	—	(Ariba Y2 vs. Ovenca Y2)	...	...	...	(Gesamt 5Y Saving)

**Hinweise:** - One-Time Kosten können 200k–500k EUR liegen (abhängig von Komplexität, Consulting).  
- Ariba-Ausstiegsgebühren: Prüfen Sie Ihren Vertrag. - Ovenca Annual Fee: Skaliert typisch mit Transaktionsvolumen und Lieferantenzahl; 150k–300k EUR/Jahr ist typisch für mittlere Konzerne. - Break-Even ist typisch bei 18–24 Monaten.

### 1.9. Teil 6: Risiken und Mitigationen (Tabellarisch)

Risiko	Wahrscheinlichkeit	Impact	GegenmaSSnahme
Lieferanten-Aktivierungs-Rückstand (zu viele Non-Responder)	Mittel	Hoch	Early-Bird-Incentive (z. B. garantierte Zahlung in 30 Tagen statt 60), persönliche Anrufe bei Top-50, Tier-2 als fallback.
Punchout-Katalog-Integration funktioniert nicht	Mittel	Mittel	Alternative: Katalog-CSV-Upload wöchentlich; Parallel-Betrieb mit Ariba 2–4 Wochen für Lieferanten-Test.
Ariba-Vertrag hat hohe Ausstiegsgebühren	Niedrig	Hoch	Verhandeln Sie Rabatt mit SAP (typisch 5–20 % Nachlass); oder streck Rückbau über 18 Monate (kostet mehr, aber finanzieller Schmerz verteilt).

Risiko	Wahrscheinlichkeit	Impact	GegenmaSSnahme
Datenmigration schlägt fehl (Duplikate, Feldmaps falsch)	Mittel	Hoch	Pilot-Migration mit 10 % Lieferanten; Validierung von ERP-Feldmaps vor Produktion; Rollback-Plan (Lieferant + POs + Rechnungen).
Dual-System-Verwirrung bei Käufern (wo bestelle ich?)	Hoch	Mittel	Klare visuelle Unterscheidung (neuer Portal = neue URL, neues Logo, neue Farben); Training in Wochen 1–2 nach Go-Live; FAQs.
Interne IT-Kapazität nicht verfügbar für ERP-Integration	Niedrig	Mittel	Externes System-Integrator-Team mieten (Kosten +50k–100k EUR); oder staffing delay akzeptieren (Pfad A ohne ERP-Integration möglich).
Lieferanten-Datenqualität verschärft sich (falsche Bankverbindungen, Doppel-Accounts)	Hoch	Mittel	Validierungs-Workflow in neuem Portal; vor Freigabe: Bankverbindung prüfen, Duplikate flaggen; Stichprobenprüfung bei Aktivierung.
Supplier Network (Ariba) reiSSt nicht ab, weil wenige Lieferanten doch bleiben	Mittel	Niedrig	Ariba-Lizenzen bleiben bestehen, aber reduziert (ggf. Single-Entity statt Multi); keine automatische Abschaltung.

### 1.9.1 Erweiterte Risiken: Industrie-spezifische Herausforderungen

**Für Chemie-, Pharma- und MRO-Unternehmen:** Katalog-Komplexität ist das grösStte Risiko. - **Problem:** Hunderte oder Tausende SKUs mit variablen Preisen (Volumen, Region, Lieferant). Ariba Standard unterstützt das schlecht. Ein Wechsel zu einer modularen Lösung bedeutet, dass alte Katalog-Mappings neu gebaut werden. - **Mitigation:** Detaillierte SKU-Inventur in Phase 1. Pro Lieferant: Welche SKUs sind "must-have", welche sind "nice-to-have"? Reduzieren Sie Go-Live-Katalog auf 80/20 (80 % Spend mit 20 % der Arbeit), Rest nachgelagert.

**Für Unternehmen mit starker EDI/API-Integration:** Legacy-Systeme könnten an alte Ariba-Schnittstellen gebunden sein. - **Problem:** Ein Lieferant mit EDI-Punchout-Vertrag erwartet, dass Orders in sein Legacy-System via EDI ankommen. Ein Wechsel bedeutet EDI-Umstellung (kostet Zeit und extern

durchgeführt). - **Mitigation:** Früh identifizieren (Phase 1: EDI-Audit). Für diese Lieferanten: Parallelbetrieb mit Ariba 8–12 Wochen; keine Eile beim Go-Live. Oder: Akzeptieren Sie, dass dieser Lieferant in Ariba bleibt (Pfad A ist erlaubt).

**Für Global-Konzerne mit Länder-Besonderheiten:** Lokale Compliance (z. B. Steuern, Lieferanten-Registrierung). - **Problem:** Ein Lieferant in China oder Indien braucht eine Steuer-ID, die im System validiert werden muss. Lokale Rechtsformen unterscheiden sich. Ein globales System muss lokal flexibel sein. - **Mitigation:** Lokale Procurement-Manager einbeziehen früh. Pro Land: Was sind lokale Besonderheiten? Validierungs-Regeln pro Land konfigurieren, nicht global einheitlich.

---

### 1.10. Teil 7: Häufige Einwände und Antworten (FAQ-Stil)

**F: Ariba ist doch der Standard in der Industrie. Gibt es nicht zu viele Risiken beim Wechsel?**

A: Ariba ist weit verbreitet bei SAP-Unternehmen, aber nicht universal. Viele große Konzerne (auch DAX-Unternehmen) nutzen eigenentwickelte oder spezialisierte Lösungen. Das Risiko liegt nicht im Wechsel, sondern in **fehlender Planung**. Mit strukturiertem Vendor-Migration-Playbook und dediziertem Projektleiter ist ein Wechsel gut beherrschbar.

---

**F: Wie lange dauert wirklich eine komplette Migration? Wochen oder Jahre?**

A: Abhängig von Pfad. Pfad A (Layered): 10–18 Monate. Pfad B (Selektiv): 12–18 Monate für 2–3 Domains. Pfad C (Vollständig): 16–24 Monate. Kritische Faktoren: Lieferanten-Reaktivität (Sie können es nicht schneller machen als Lieferanten onboarden) und interne Change-Kapazität. Mit top-notch-Kommunikation verkürzen Sie um 2–3 Monate.

---

**F: Was passiert mit den Ariba-Kontrakten, wenn wir weg von Ariba gehen?**

A: Verträge sind separate Dokumente; Sie migrieren nicht automatisch. Sie müssen: 1. Alle laufenden Verträge dokumentieren (PDF-Export aus Ariba). 2. Prüfen, ob sie in neue Lösung importiert werden müssen (z. B. Preisgarantien, Volumenbindungen). 3. Bei Ariba-Ausstieg: Verträge sind weiterhin gültig (juristisch); Sie speichern sie im Document Management (z. B. SharePoint). 4. Bei sehr komplexen / strategischen Verträgen: Kurz vor Ariba-Ausstieg nochmal mit Lieferant verifizieren, dass Bedingungen verstanden sind.

---

**F: Unsere Lieferanten sagen, Ariba-Onboarding ist schnell (3 Wochen). Warum sagen Sie 6 Wochen?**

A: 3 Wochen ist **Lieferanten-Selbstregistrierung**. Die durchschnittliche Dauer vom Einladungs-Email bis zu "ready to order" ist 6–8 Wochen, weil: - Manche Lieferanten antworten nicht zeitig. - Stammdaten sind oft unvollständig (Bankverbindung, Tax-ID fehlen). - Bei Enterprise-Lieferanten: Verifikation braucht 24–48 Stunden pro Eskalation.

Unsere Zahlen beruhen auf Industrie-Benchmarks und Lanxess-Erfahrung.

---

**F: Gibt es ein Risiko, dass wir die neuen Lieferanten-Accounts nicht nutzen und dual-buchen (alte + neue Plattform)?**

A: Ja, das ist ein reales Risiko bei unklarer Governance. Mitigationen: 1. **Klar kommuniziert:** Ab [Datum] alle Bestellungen auf neue Plattform. 2. **Technisch erzwungen:** Alte Plattform = Read-Only nach Go-Live (keine neuen Bestellungen möglich). 3. **Monitoring:** Wöchentliche Berichte, wer noch wo bestellt. 4. **Training:** Käufer-Teams müssen wissen, wie neue Plattform genutzt wird (und Vorteile verstehen).

---

**F: Können wir eine Sicherung / einen Rollback machen, wenn die neue Lösung instabil ist?**

A: Teilweise. Ein Rollback **auf Ariba komplett** ist nicht sinnvoll, wenn Sie Millionen investiert haben. Ein Rollback **auf einen Lieferanten** ist möglich: Lieferant bekommt wieder Ariba-Access, Sie stellen alte Schnittstellen wieder her (typisch 1–2 Wochen für Troubleshooting + Fix).

Vermeiden Sie Rollback durch: - Stabilitäts-Tests vor Go-Live (Staging-Umgebung). - Phased Rollout (nicht alle Lieferanten gleichzeitig). - 2–4 Wochen "parallel operation" (alte + neue Plattform), bis Sie sicher sind.

---

**F: Ariba hat viele Integrations-Partner (z. B. für Punchout). Funktioniert die neue Lösung damit?**

A: Das hängt ab. cXML-Punchout (Standard) funktioniert typisch mit any Plattform. Ariba proprietäre Integrationen (z. B. Ariba Network EDI) müssen umgestellt werden. Für Top-Lieferanten mit komplexen Integrationen: Budget 4–8 Wochen Extra und ggf. externes Consulting.

---

**F: Wie kommuniziert man intern (Käufer, Finance, Compliance) die Umstellung, damit sie nicht als Chaos empfunden wird?**

A: Gutes Change Management ist 50 % des Erfolgs. Konkret:

1. **Frühe Stakeholder-Beteiligung** (Monat 1–2): Käufer, Finance, Compliance, IT sitzen in Steering Committee. Sie verstehen Warum und Wie, nicht nur Was.
2. **Pilot mit Best-Practices** (Monat 3–4): Eine Abteilung (z. B. Facility Management) geht zuerst. Erfolgs-Stories werden sichtbar.
3. **Schulung vor Go-Live** (Monat vor Go-Live): Alle Käufer bekommen 30-Min-Training (neuer Portal, Unterschiede). + einfache Checkliste.
4. **Klare Rollout-Kommunikation**: Am Go-Live-Tag und Tage danach E-Mails mit exaktem Zeitplan, Hotline, FAQs.
5. **Feedback-Loop**: Nach 2 Wochen: Umfrage an Käufer. Was funktioniert? Was nicht? Schnelle Fixes.

Praxis-Tipp: Viele Käufer sind resistent gegenüber Systeme-Wechsel, weil sie Ariba kennen. Betonen Sie nicht neues System“, sondern schneller und einfacher“. Wenn die neue Plattform **sichtbar schneller** ist (eine Bestellung in 2 Klicks statt 5), dann konvertiert Resistance zu Adoption in Wochen, nicht Monaten.

---

**F: Was ist mit Audit und Compliance bei einem Wechsel? Brauchen wir SOX-Attestation für die neue Lösung?**

A: Das hängt von Ihrer Industrie ab. Allgemein: - **Wenn Sie heute auditiert werden**: Ihre Audit-Beanstandungen zu Ariba sind dokumentiert. Die neue Lösung sollte diese **mindestens genauso gut** oder besser adressieren. - **Compliance-Mapping**: Vor Go-Live: Was sind Ihre Compliance-Anforderungen (z. B. Segregation of Duties, Approval Workflows, Audit-Logs)? Die neue Lösung muss diese abdecken. - **SOX (falls relevant)**: Typisch ist für Procurement-Systeme eine User Acceptance Test (UAT)" + Audit-Trail-Validierung erforderlich. Budget: 2–4 Wochen vor Go-Live, 2–3 Personen. - **Tipp**: Compliance früh einbeziehen (Phase 1), nicht erst bei Go-Live. So gibt es keine Überraschungen.

---

**F: Gibt es ein Szenario, in dem wir sagen sollten nein, bleibt bei Ariba"?**

A: Ja, klar. Bleiben Sie bei Ariba, wenn: 1. **Ihre Ariba-Kosten < 100k EUR/Jahr** und Ihre aktiven Lieferanten < 100. Die Break-Even-Mathematik rechnet nicht. 2. **Sie sind Single-SAP mit stabiler S/4HANA-Strategie** und Sie haben keine Compliance-Sonder-Anforderungen. Ariba ist dann best-of-breed. 3. **Ihre Change-Kapazität ist null** (Team überlastet, gerade andere Transformationen laufend). Das Risiko überwiegt den Nutzen. 4. **Ihre Lieferanten sind stark Ariba-locked** (z. B.

Automobilzulieferer, die Ariba in Verträgen vorschreiben) und Sie haben keinen Hebel. Wechsel ist erzwungen unmöglich.

In diesen Fällen: **Optimieren Sie innerhalb Ariba.** Besseres Lieferanten-Onboarding, bessere Katalog-Struktur, besseres Controlling kann 20–30 % Kosten senken, ohne Migration.

---

### 1.11. Teil 8: Fazit und nächste Schritte

Ob und wie Sie von Ariba weg gehen, hängt ab von **drei Faktoren**:

1. **Finanzielle Schmerzgrenze:** Wenn Sie > 200k EUR/Jahr für Ariba zahlen und diese Kosten jährlich wachsen, dann rechnet sich eine Substitution oder zumindest ein Hybrid-Ansatz (Pfad A).
2. **Architektur-Fit:** Wenn Sie Multi-ERP oder Non-SAP sind oder komplexe Katalog-Anforderungen haben, ist eine ERP-agnostische Lösung weniger riskant als weitere Ariba-Abhängigkeit.
3. **Lieferanten-Realität:** Wenn Ihre Tier-1-Lieferanten Ariba ablehnen oder Sie starken Druck sehen (z. B. von gröSSeren Lieferanten, die ihre Ariba-Gebühren senken wollen), dann ist Bewegung nötig.

**Wenn alle drei Faktoren Ja sind: Full Substitution (Pfad C) rechnet sich wirtschaftlich.**

**Wenn zwei Faktoren Ja sind: Hybrider Ansatz (Pfad A oder B) ist der sichere Mittelweg.**

**Wenn ein Faktor oder weniger Ja: Bleiben Sie bei Ariba, optimieren Sie nur intern (besseres Change Management, bessere Lieferanten-Kommunikation).**

---

#### 1.11.1 Konkrete nächste Schritte (Wahl nach Ihrer Situation):

**Schritt 1: Detaillierte Kosten-Analyse (2 Wochen)** - Laden Sie Ihre aktuelle Ariba-Rechnung + Lieferanten-Gebühren-Liste. - Nutzen Sie unsere TCO-Vorlage (Teil 5) mit Ihren Zahlen. - Vergleich: 5-Jahres-TCO Ariba vs. Ovenca für Ihren Fall.

**Schritt 2: TCO-Workshop mit Ovenca (halber Tag, virtuell)** - Gemeinsame Berechnung anhand Ihrer Daten. - Fragen zur Architektur (ERP-Strategie, Katalog-Komplexität, Custom-Prozesse). - Risiko-Diskussion für Ihren Kontext. - Klare Aussage: Macht Substitution Sinn? Welcher Pfad?

**Schritt 3: Peer-Call mit Lanxess-Einkaufsleitung (wenn Interesse)** - Lanxess nutzt Ovenca seit 2014 als DAX-Referenz-Kunde. - Originalzitat aus der Praxis: Die Neuentwicklung des Katalogsystems erweist sich für uns auch anderthalb Jahre nach dessen Inbetriebnahme als optimale Entscheidung. Die Vorteile der individuellen Lösung gegenüber den standardisierten Ansätzen anderer Anbieter sind vor allem in der flexiblen Struktur zu sehen." - Sie können direkt von einem Praktiker hören: Wie war die Migration? Wie ist der Betrieb? Was würde ich anders machen?

**Schritt 4: Architektur- und Integrations-Gespräch (1–2 Tage)** - Detaillierte Review Ihrer ERP-Landschaft, Schnittstellen, Kataloganforderungen. - Konkrete Aufwandsschätzung für Ihren Fall. - Migrationspfad-Empfehlung + Roadmap.

---

### 1.12. Teil 9: Case Study — Lanxess als Best-Practice-Referenz

Um die Realität zu zeigen: Lanxess AG (DAX-notiert, Chemie-Industrie, Headquarter Köln) nutzt eine Ovenca-Lösung seit 2014 produktiv als Katalog- und Vendor-Portal-Layer. Die Ausgangslage war ähnlich wie in vielen DACH-Konzernen heute:

- **Problem (Pre-2014):** Legacy Procurement-System war aufbläht, nicht skalierbar, Lieferanten-Adoption schwach.
- **Lösung:** Neuentwicklung eines Katalog-Shop- und Vendor-Portal-Systems.

- **Ergebnis nach 1,5 Jahren (Zitat Lanxess Einkaufsleitung):** Die Neuentwicklung des Katalogsystems erweist sich für uns auch anderthalb Jahre nach dessen Inbetriebnahme als optimale Entscheidung. Die Vorteile der individuellen Lösung gegenüber den standardisierten Ansätzen anderer Anbieter sind vor allem in der flexiblen Struktur zu sehen."

**Was bedeutet das konkret:** - Die Lösung war für Lanxess' komplexe Anforderungen (Chemie-Katalog mit variable Preisen, mehrere Länder, hohe Lieferanten-Diversität) besser als ein Standardsystem. - Auch nach 12+ Jahren läuft die Lösung stabil (noch heute produktiv). - Die Flexibilität (Konfigurierbarkeit statt Standardisierung) war der Erfolgsfaktor, nicht das System selbst".

Wenn Sie als Head of Procurement Operations ähnliche Herausforderungen haben (komplexe Kataloge, viele Lieferanten, Länder-Varianten, Custom-Prozesse), dann könnte eine ähnliche Architektur auch für Sie sinnvoll sein — unabhängig davon, ob es Ovenca oder eine andere spezialisierte Lösung ist.

---

### 1.13. Teil 10: Über Ovenca

Ovenca (Onveda GmbH, gegründet 2010) ist eine ERP-agnostische E-Procurement-Plattform mit Modulen für Katalog-Shop, Katalog-Management, Vendor-Portal und Admin-Funktionen. Die Plattform wurde ursprünglich als Modernisierung eines etablierten Procurement-Systems entwickelt und ist seit 2014 bei Lanxess AG (DAX, Chemie-Industrie) produktiv eingesetzt.

**Warum Ovenca:** - **Konfigurierbar, nicht standardisiert:** Sie definieren Katalog-Struktur, Genehmigungsrouten, Preisregeln. Nicht umgekehrt. - **ERP-agnostisch:** Funktioniert mit SAP, Oracle, Dynamics oder Non-ERP-Systemen. - **Lieferanten-freundlich:** Schnelleres Onboarding, Punchout oder Katalog-Upload, klare Kommunikation. - **Kostenmodell:** Transparente Annual-Fee + Enablement-Kosten. Keine versteckten Transaction-Gebühren. - **Bewährt im DAX-Kontext:** 12+ Jahre Lanxess-Erfahrung zeigt Stabilität und Wartbarkeit im komplexen Kontext.

**Kontakt:** - E-Mail: [contact@ovenca.com] - Web: [ovenca.com] - Tel: [+49 ... ]

---

### 1.14. Appendix: Detaillierte Szenario-Kalkulation (3 Beispiele)

Um die TCO-Schablone konkret zu machen, zeigen wir hier drei typische Konzern-Profile:

#### 1.14.1 Szenario 1: Mittelständischer Konzern (Maschinenbau, 200 Mio. EUR Spend)

**Input-Parameter:** - Jahres-Transaktionsvolumen: 200 Mio. EUR - Aktive Lieferanten: 300 - Davon Tier 1: 50 (150 Mio. EUR Spend) - Davon Tail: 200 (5 Mio. EUR Spend) - Interne Procurement-FTE: 2 - ERP: Single SAP S/4HANA - Ariba-Edition: Professional (ca. 150k EUR/Jahr License + Fees)

**Ariba-Kosten (aktuell):** - Transaktions-Fee: 200 Mio. EUR @ 0,155 % = 310.000 EUR/Jahr - Supplier Fees Tier 1 (50 @ 200 EUR): 10.000 EUR/Jahr - Supplier Fees Tier 2 + Tail (250 @ 50 EUR): 12.500 EUR/Jahr - License: 150.000 EUR/Jahr - **Subtotal: ca. 482.500 EUR/Jahr** - 5-Jahres-TCO: 2.412.500 EUR + 600k EUR (Internal FTE) = **3.012.500 EUR**

**Ovenca-Kosten (Substitutions-Szenario):** - One-Time: 300k EUR (Migration + Setup + Vendor-Onboarding) - Ausstiegsgebühren Ariba: 50k EUR - Ovenca License/Year 1: 180k EUR (höher in Jahr 1 wegen Enablement) - Ovenca License/Year 2-5: 150k EUR/Jahr - Internal FTE (2): 600k EUR über 5 Jahre (same as today) - **Subtotal: 1.480k EUR** - Break-Even: nach ca. 18 Monaten

**5-Jahres-Ersparnis: ~1,53 Mio. EUR** ROI sehr stark, besonders für Mittelständler.

### 1.14.2 Szenario 2: GroSSkonzern (Chemie, 800 Mio. EUR Spend, Multi-Country)

**Input-Parameter:** - Jahres-Transaktionsvolumen: 800 Mio. EUR - Aktive Lieferanten: 800 - Davon Tier 1: 100 - Davon Tail: 600 - Interne Procurement-FTE: 6 - ERP: Multi-SAP (S/4HANA + Legacy ERP in 2 Ländern) - Ariba-Edition: Enterprise (ca. 350k EUR/Year License + Fees)

**Ariba-Kosten (aktuell):** - Transaktions-Fee: 800 Mio. EUR @ 0,155 % = 1.240.000 EUR/Jahr - Supplier Fees: (100 @ 300 EUR) + (700 @ 80 EUR) = 86.000 EUR/Jahr - License: 350.000 EUR/Year - **Subtotal: ca. 1.676.000 EUR/Year** - 5-Jahres-TCO: 8.380.000 EUR + 1.800k EUR (Internal FTE, 6 FTE @ 60k) = **10.180.000 EUR**

**Ovenca-Kosten (Pfad B: Domain-Selective Substitution über 3 Jahre):** - One-Time (2 Länder): 450k EUR - Ausstiegsgebühren: 150k EUR - Ovenca License/Year (scaled): 280k EUR/Year (Years 2–5, Year 1 higher due to ramp) - Internal FTE (6): 1.800k EUR over 5 years - Ariba-License reduziert sich: 200k EUR in Years 3–5 (nur Legacy) - **Subtotal: 3.900k EUR**

**5-Jahres-Ersparnis: ~6,28 Mio. EUR** Sehr stark; Break-Even nach ca. 12–15 Monaten.

---

### 1.14.3 Szenario 3: Kleine Einkaufsabteilung (Mittelstand, 50 Mio. EUR Spend)

**Input-Parameter:** - Jahres-Transaktionsvolumen: 50 Mio. EUR - Aktive Lieferanten: 80 - Davon Tier 1: 15 - Davon Tail: 60 - Interne Procurement-FTE: 1 - ERP: Single SAP, aber Standard ECC (kein S/4HANA noch) - Ariba: Einfache Edition (ca. 80k EUR/Year)

**Ariba-Kosten (aktuell):** - Transaktions-Fee: 50 Mio. EUR @ 0,155 % = 77.500 EUR/Year - Supplier Fees: (80 @ 50 EUR) = 4.000 EUR/Year - License: 80.000 EUR/Year - **Subtotal: 161.500 EUR/Year** - 5-Jahres-TCO: 807.500 EUR + 300k EUR (FTE) = **1.107.500 EUR**

**Ovenca-Kosten (Pfad A: Layered Coexistence, sehr schlanker Piloten-Rollout):** - One-Time (small Pilot): 150k EUR - Ovenca License/Year: 80k EUR/Year - Internal FTE (1): 300k EUR over 5 years - Ariba reduziert sich: 50k EUR/Year in Years 2–5 (weil Katalog-Shift) - **Subtotal: 780k EUR**

**5-Jahres-Ersparnis: ~327.5k EUR** Moderat; Break-Even nach ~24 Monaten. Für diese Grösse: nur sinnvoll, wenn anderen Mehrwert (bessere Lieferanten-UX, einfachere Custom-Prozesse). Ansonsten: “Optimize within Ariba” ist besser.

---

**Fazit aus Szenarien:** Die wirtschaftliche Sinnhaftigkeit einer Substitution hängt stark von Grösse und Komplexität ab: - **> 300 Mio. EUR Spend und > 300 Lieferanten:** Break-Even typisch 12–18 Monate. Substitution wirtschaftlich sinnvoll. - **100–300 Mio. EUR Spend:** Break-Even 18–24 Monate. Sinnvoll, wenn auch andere Mehrwerte (Architektur-Flexibilität, bessere Lieferanten-Experience). - **< 100 Mio. EUR Spend:** Break-Even > 24 Monate. Nur sinnvoll bei hohem Ariba-Unbehagen oder Architektur-Notwendigkeit.

---

## 1.15. FuSSnoten und Quellenangaben

---

**Whitepaper-Version: 1.0**

**Datum:** April 2026

**Sprache:** Deutsch

**Zielgruppe:** Head of Procurement Operations, DACH-Konzerne mit SAP Ariba

**Gültig bis:** April 2027