Case Study: LANXESS AG

eProcurement in der Spezialchemie, seit 2014 weltweit produktiv

Herausgeber: Onveda GmbH, Langenfeld · **Stand:** Oktober 2026

Fact Sheet

Merkmal	Details
Kunde	LANXESS AG, Köln
Branche	Spezialchemie (MDAX-Unternehmen)
Umsatz	EUR 6,4 Milliarden (2024)
Mitarbeiter	ca. 11.800 in 32 Ländern
Herausforderung	Bestehendes eProcurement-System konnte gestiegene Anforderungen nicht erfüllen
Lösung	Ovenca (ehemals Onveda ProShop) eProcurement-Plattform
Produktiv seit	2014
Module im Einsatz	Katalog-Shop, Katalog-Management, Lieferantenmanagement, Freigabeprozesse, SAP-Integration, Reporting, Administration
Kataloggröße	Über 1.000.000 Artikel möglich
Globale Reichweite	Weltweit im Einsatz

Ausgangslage

LANXESS, der Kölner Spezialchemie-Konzern, verfügte über ein etabliertes eProcurement-System. Doch mit wachsender Komplexität der Einkaufsprozesse in einem MDAX-Unternehmen wurden die starre Struktur und die begrenzten Konfigurationsmöglichkeiten des Systems zunehmend zum Hindernis. Die Anforderungen an Lieferantenverwaltung, Freigabeprozesse und Integration mit bestehenden ERP-Systemen waren gestiegen und konnten nicht wirtschaftlich abgebildet werden.

Zielbild: Was LANXESS suchte

- Eine **flexible Software-Lösung**, die sich unternehmensspezifischen Anforderungen anpasst, nicht umgekehrt

- Tiefe **SAP-Integration**: Kontrakte und Materialnummern sollten direkt in der Produktsuche verfügbar sein
- **Mehrstufige Freigabeprozesse** und zentralisierte Lieferantenverwaltung
- Maßgeschneiderte **Such- und Filterfunktionen** (einschließlich Freitextsuche)
- Granulare **Benutzerberechtigungen** und Content-Verwaltung
- **Transparenz** durch aussagekräftige Reports und Analytik
- Eine Lösung, die auf **wirtschaftlicher Optimierung** des Einkaufs aufbaut

Die Lösung

LANXESS entschied sich für die Ovenca-Plattform wegen ihrer dokumentierten Lösungsorientierung und Flexibilität. Das System wurde maßgeschneidert für die speziellen Anforderungen des MDAX-Konzerns entwickelt und implementiert.

Im Kern wurde eine **unternehmensgerechte Katalog-Shop-Lösung** aufgebaut, die mehrere kritische Funktionen integriert: Das Lieferantenmanagement ermöglichte die Überwachung und Verwaltung einer Vielzahl von Lieferanten. Die Freigabeprozesse wurden mehrstufig konfiguriert, um die komplexen Genehmigungsworkflows des Unternehmens abzubilden.

Besonders wertvoll war die **SAP-Integration**: Über die Plattform konnten SAP-Kontrakte und Materialnummern direkt in der Produktsuche eingebunden werden, eine Verbindung, die die manuelle Datenarbeit erheblich reduzierte und die Einkäufer dazu brachte, effizienter auf genehmigte und kostenoptimierte Materialien zuzugreifen.

Die **Administrationsebene** bot umfassende Kontrolle: Content-Freigabe und -Verfügbarkeit wurden zentral gesteuert, Benutzerberechtigungen verwaltet, und das System lieferte die gewünschte Transparenz durch detaillierte Reports.

Umsetzungsschritte

Phase	Ergebnis
Anforderungsanalyse & Design	Klare Definition der funktionalen Anforderungen für SAP-Integration, Freigabeprozesse, Such-Logik
Entwicklung & Konfiguration	Maßgeschneiderte Implementierung der Module und der SAP-Konnektivität
Testing & Rollout	Validierung im Produktionsumfeld, globale Bereitstellung
2014: Go-Live	System wird weltweit produktiv eingeführt

Ergebnis

Der geschäftliche Nutzen war unmittelbar und nachhaltig messbar:

- **Kostenreduktion im Einkaufsbereich**, Von Beginn an wurden Kosten nachhaltig reduziert

- **Schnellere und effizientere Einkaufsprozesse**, Durch die SAP-Integration und die maßgeschneiderten Workflows
- **Gesteigerte Automatisierung**, Die Automatisierung der purchase-to-pay-Prozesse wurde in gewünschter Weise erhöht
- **Transparenz und Kontrolle**, Aussagekräftige Reports ermöglichten Oversight über Katalog, Lieferanten und Freigaben
- **Globale Skalierbarkeit**, Das System bewies sich weltweit einsatzfähig

Warum die Entscheidung für Ovenca passte

1. ERP-Agnostische Flexibilität

Im Gegensatz zu standardisierten Ansätzen anderer Anbieter bot Ovenca echte Anpassungsfähigkeit. Das System wurde nicht als vorgefertigte Box implementiert, sondern auf Basis der Geschäftsanforderungen von LANXESS konfiguriert und entwickelt.

2. Maßgeschneiderte Lösungsorientierung

Jede Anforderung, ob SAP-Vertragsdaten in der Suche, spezifische Freigabelogik oder Reporting, wurde zu LANXESS' Zufriedenheit umgesetzt. Das System musste nicht den Prozessen angepasst werden; die Software passte sich den Prozessen an.

3. Bewährte Langfristige Partnerschaft

Die Lösung wurde nicht als Projekt abgeschlossen, sondern als kontinuierlich weiterentwickeltes System über Jahre hinweg betrieben. Das ist ein Beweis für Stabilität und gemeinsamen Erfolg.

Vollständiges Kunden-Zitat

> „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. Restlos alle Anforderungen wurden zu unserer Zufriedenheit realisiert. Über die Einbindung von SAP-Kontrakten und Materialnummern in die Produktsuche konnten wir die Automatisierung unserer purchase-to-pay-Prozesse in gewünschter Weise steigern. Auf der übersichtlichen Administrationsebene steuern wir die Freigabe und Verfügbarkeit des Contents, verwalten Benutzerberechtigungen und erhalten die gewünschte Transparenz durch aussagekräftige Reports. Die von Onveda entwickelte eProcurement-Lösung wurde zu 100% auf uns zugeschnitten und ist nun weltweit im Einsatz. Von Beginn an konnten Kosten nachhaltig reduziert werden."

— Projektleiter im Einkauf, LANXESS AG

Heute: Über 10 Jahre kontinuierliche Produktivität

Die Plattform ist seit dem Go-live 2014 durchgehend in Betrieb und wird seither weiterentwickelt. Sie ist damit kein historisches Referenzprojekt, sondern ein System im täglichen Einsatz.

Mehr als ein Jahrzehnt produktiver Einsatz bei einem MDAX-Unternehmen.

Was das für Ihr Unternehmen bedeutet

Wenn Sie den Einkauf in einem Konzern oder im großen Mittelstand verantworten, kennen Sie ähnliche Ausgangslagen: Die Standardwartung für SAP SRM 7.0 endet am 31.12.2027, SAP Ariba steht auf dem Prüfstand, oder eine S/4HANA-Transformation erzwingt eine Entscheidung für den operativen Einkauf. LANXESS zeigt, dass sich eine eProcurement-Plattform an die eigenen Prozesse anpassen lässt und über viele Jahre neben SAP betrieben werden kann.

Die Lösung muss Ihren Prozessen folgen. Nicht umgekehrt.

Kontakt & Nächste Schritte

Erfahren Sie mehr über die Ovenca-Plattform und wie sie für Ihr Unternehmen konfiguriert werden kann.

Kontakt: Onveda GmbH, Jens Bohl info@ovenca.com

Website: www.ovenca.com