

CREOS

Von SAP SRM® zur modernen E-Procurement-Plattform: Der Creos-Weg



Ausgangssituation

Die Creos Deutschland GmbH nutzte viele Jahre **SAP SRM®** als zentrale Beschaffungsplattform. Mit dem angekündigten **End-of-Life von SAP SRM®** entstand jedoch konkreter Handlungsbedarf: Eine neue Lösung wurde notwendig, um die bestehenden Prozesse stabil fortzuführen und gleichzeitig Potenziale für mehr Transparenz, Effizienz und Prozessklarheit zu heben.

Die bisherige SRM-Lösung war funktional sehr umfassend, jedoch aus Anwendersicht stark überladen: zahlreiche Funktionen, Schaltflächen und Pflichtfelder erschwerten die tägliche Arbeit – insbesondere für Gelegenheitsanwender:innen. Ziel war es daher, eine moderne Alternative einzuführen, die funktional überzeugt, aber zugleich **smarter, innovativer und deutlich nutzerfreundlicher** aufgebaut ist.

Projektziele

Im Fokus des Projekts stand die Einführung von **prego.Buyer** als zentrale E-Procurement-Lösung. Wesentliche Ziele waren:

- Ablösung von SAP SRM® bei gleichzeitiger Sicherstellung stabiler Beschaffungsprozesse
- Reduktion von Komplexität zugunsten einer modernen, intuitiven Benutzeroberfläche
- Abbildung interner Richtlinien, Sondergenehmigungen und reversionssicherer Dokumentation
- Nahtlose Anbindung an SAP sowie Einführung von Single Sign-on (SSO)
- Schaffung einer belastbaren Grundlage für Reporting, Audits und zukünftige digitale Use Cases

Projektumsetzung

Die Projektleitung auf Kundenseite übernahm **Christian Gluting**, Lead Buyer der Encevo Deutschland GmbH für die Creos. Seitens prego services begleitete **Nina Caspar**, Projektleitung Digitale Services, das Projekt.

Ein zentraler Fokus lag darauf, die tatsächlichen Anforderungen der Organisation frühzeitig mit den Möglichkeiten der Standardsoftware abzugleichen. Die Umsetzung erfolgte entlang eines klar strukturierten Projektplans. Anforderungen, Anpassungen und Sonderthemen wurden transparent über ein zentrales Jira-Board gesteuert. Dies sorgte für klare Prioritäten, Nachvollziehbarkeit und eine effiziente Zusammenarbeit.

Nutzererlebnis und Akzeptanz

Die Akzeptanz der neuen Lösung ist über alle Anwendergruppen hinweg hoch. prego.Buyer wird als deutlich übersichtlicher und moderner wahrgenommen als die vorherige SRM-Lösung. Gleichzeitig bleibt die fachliche Tiefe erhalten.

Ein Feature, auf das heute nicht mehr verzichtet werden kann, ist aus Sicht von Christian Gluting insbesondere **Single Sign-on (SSO)**.

Auch Genehmigungsprozesse wurden spürbar verbessert: Sondergenehmigungen lassen sich flexibel ergänzen, Freigabekommentare werden revisionssicher dokumentiert und bis in den SAP-Beleg übertragen.

Der direkte, einfache Zugang ohne erneute Anmeldung ist ein echter Produktivitätsgewinn im Alltag.

Christian Gluting, Lead Buyer,
Encevo Deutschland GmbH
(über SSO)



Sondergenehmigungen und Governance

Die Einführung von Sondergenehmigungen war essenziell, um interne Richtlinien regelkonform abzubilden. Dazu zählen unter anderem:

- Einbindung fachlicher Koordinatoren je nach Warengruppe
- Zusätzliche Prüfschritte bei Themen wie **Arbeitssicherheit, Gefahrstoffen, ISMS und Datenschutz**
- Möglichkeit, Genehmigungsstufen situativ und nachvollziehbar zu ergänzen

So konnte sichergestellt werden, dass regulatorische Anforderungen eingehalten werden, ohne die Prozesse unnötig zu verkomplizieren.

Ergebnisse und Mehrwerte

Mit prego.Buyer verfügt die Creos Deutschland GmbH heute über:

- Eine moderne, schlanke und innovationsfähige Beschaffungsplattform
- Klar strukturierte, transparente Genehmigungs- und Dokumentationsprozesse
- Deutlich verbesserte Usability gegenüber SAP SRM®
- Hohe Akzeptanz bei Anwender:innen und Genehmigern
- Eine stabile Datenbasis für Audits, Reporting und zukünftige KI-gestützte Auswertungen

Darüber hinaus nutzt Creos **prego.Buyer als zentrale Beschaffungsplattform im Zusammenspiel mit weiteren Modulen der prego services**. Dazu zählen insbesondere die **Ausschreibungslösung prego.ausschreiben24** sowie das **Service Management** zur Kalkulation und deren digitaler Leistungserfassung und -rückmeldung mittels prego.ServiceCat.

Lessons Learned – Empfehlungen für andere Unternehmen

Aus dem Projekt lassen sich zentrale Erkenntnisse ableiten, von denen auch andere Unternehmen profitieren können:

- 1. Stammdatenqualität frühzeitig prüfen:** Eine saubere Qualität der SAP-Stammdaten ist entscheidend für einen reibungslosen Projektverlauf.
- 2. Erwartungen und Anforderungen klar priorisieren:** Must-have, Nice-to-have und nicht relevante Anforderungen sollten früh sauber abgegrenzt und mit den realen Möglichkeiten der Software abgeglichen werden.
- 3. Abgleich von Software und Unternehmensrealität:** Standardsoftware entfaltet ihren Nutzen nur, wenn Prozesse und Erwartungen realistisch gespiegelt werden.
- 4. Frühe und intensive Einbindung der Anwender:innen:** Je früher die späteren Nutzergruppen in Tests eingebunden sind, desto höher sind Qualität und Akzeptanz.
- 5. Umfangreiche Tests nicht unterschätzen:** Insbesondere bei angrenzenden Prozessen und Schnittstellen.
- 6. FAQs und kurze Schulungen anbieten:** Diese wurden sehr positiv aufgenommen und unterstützen den Change-Prozess nachhaltig.
- 7. Checkliste vor Projektstart etablieren:** Eine vorbereitende Übersicht zu Fachthemen, Zuständigkeiten und IT-relevanten Aufgaben (z. B. Firewall- oder Zugriffsfreigaben) stellt sicher, dass alle Voraussetzungen rechtzeitig erfüllt sind.

Der größte Mehrwert ist die Zeitersparnis im Alltag: Die neue Lösung ist deutlich übersichtlicher und konzentriert sich genau auf die Informationen, die wirklich benötigt werden.

Christian Gluting, Lead Buyer,
Encevo Deutschland GmbH

Zusammenarbeit auf Augenhöhe

Die partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen Creos Deutschland und prego services war ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Anforderungen wurden offen diskutiert, priorisiert und – wo sinnvoll – in Richtung Standard weiterentwickelt.

Projektbeteiligte

Christian Gluting, Lead Buyer, Encevo Deutschland GmbH
Nina Caspar, Projektleitung Digitale Services, prego services GmbH

Ausblick

Mit dem erfolgreichen Go-live ist der Grundstein für weitere Digitalisierungsschritte gelegt. Themen wie erweitertes Reporting, unternehmensübergreifende Spend-Analysen sowie Perspektiven rund um KI-gestützte Auswertungen stehen bereits auf der Agenda.