

Smith & Nephew vollzieht die Transformation des Einkaufs mit SAP Ariba

Durch die intensivere Nutzung von Geschäftsnetzwerk und Cloud-Anwendungen will der Medizintechnik-Konzern seine Einkaufsprozesse digitalisieren und effizienter machen

München, 13. Juni 2017 – Einkauf im Gesundheitswesen ist ein besonders kritisches Thema: Prozesse müssen einerseits praxistauglich sein, andererseits aber den strikten Unternehmensrichtlinien entsprechen. Gestützt auf [SAP Ariba](#) wird [Smith & Nephew plc](#) nun beiden Kriterien gerecht. Mit dem [Ariba® Network](#) und einem ganzen Spektrum von cloudbasierten Anwendungen implementiert der bekannte Anbieter von Medizintechnologie einen effizienten digitalen Prozess, der ihm ein schnelleres, effizienteres und dabei jederzeit konformes Ausgabenmanagement ermöglicht.

„Wir wollen den Einkauf nicht nur vereinfachen, sondern ihn zu einem effizienten Prozess umformen, der im gesamten Unternehmen wertschöpfend wirkt“, erklärt **Andrew Croston, VP Global Indirect & Procurement Transformation von Smith and Nephew plc.** „Mit SAP Ariba erhalten wir ein einzigartiges Set an Tools, die uns genau dies ermöglichen.“

In der Vergangenheit liefen Einkaufsprozesse bei Smith & Nephew über die verschiedenen Geschäftsbereiche mit jeweils eigenen Systemen und Prozessen. Entsprechend schwer war es, die Ausgaben insgesamt im Blick und unter Kontrolle zu behalten.

„Wir waren uns bewusst, dass wir einen stärker zentralisierten und standardisierten Prozess benötigten, um unsere Kosten und Risiken besser als bisher im Griff zu haben“, so Croston weiter. „Der Schlüssel dazu sollte ein integriertes System sein.“

Mehr Power für den Einkauf mit SAP Ariba

Wie sich herausstellte, kann SAP Ariba mit einem solchen System aufwarten. Getreu seinem innovativen Selbstverständnis hat Smith & Nephew die Digitalisierung schon lange vollzogen und setzt SAP-Lösungen gezielt ein, um schneller und smarter zu agieren. Mit SAP kann der Konzern massive Datenmengen in Echtzeit verarbeiten, sofortige Einblicke erhalten und prädiktive Analysen vornehmen, um wichtige Entscheidungen zu treffen und Risiken zu mindern.

Smith & Nephew wusste: Durch den Einsatz von SAP Ariba-Lösungen kann es seine schlanken Abläufe, seine Performance und Geschwindigkeit auch auf die Welt außerhalb seiner Unternehmensgrenzen ausdehnen. Ziel war es, auf eine neue und innovative Art und Weise mit Kunden, Partnern und Lieferanten zusammenzuarbeiten, um einen standardisierten Best-Practice-Prozess für den Einkauf von Waren und Dienstleistungen zu entwickeln und die Lieferkette von Grund auf neu zu gestalten. Mit diesem Ziel vor Augen machte sich der Konzern ans Werk. In einem ersten Schritt wurden 2016 gleich mehrere [cloudbasierte Anwendungen](#) von SAP Ariba eingeführt:

- SAP Ariba® Collaborative Sourcing™
- SAP Ariba Buying™, Multi-ERP Edition
- SAP Ariba Contract Invoicing™
- SAP Ariba Commerce Automation™

Aktuell wird dieses Spektrum durch SAP Ariba Spend Analysis™ ergänzt, eine Anwendung, die über Kategorien, Länder, Geschäftsbereiche und Systeme hinweg für deutlich mehr Transparenz und Visibilität sorgt.

„Beim Einkauf geht es nicht mehr nur darum, die gewünschten Dinge zum besten Preis zu erhalten, sondern um eine neue Art der Zusammenarbeit, mit der über den gesamten Source-to-Settle-Prozess ein messbarer Mehrwert generiert wird“, erklärt **Paul Devlin, General Manager bei SAP Ariba für EMEA und MEE.** „Die Cloud-Anwendungen und das Geschäftsnetzwerk von SAP Ariba ermöglichen Smith & Nephew einen dynamischen digitalen Prozess, der die betrieblichen Abläufe und die Ergebnisse des Konzerns transformiert und positiv beeinflusst.“

Damit gehört Smith & Nephew zu den über 2,8 Millionen Unternehmen in 190 Ländern, die das Ariba Network nutzen, um pro Jahr Transaktionen im Wert von mehr als 1 Billionen US-Dollar abzuwickeln. Weitere Informationen zu den Lösungen von SAP Ariba und den damit erzielbaren Vorteilen erhalten Sie unter www.ariba.com

Über Smith & Nephew

Smith & Nephew ist ein britischer Anbieter von Medizintechnologie mit einem Jahresumsatz von 4,5 Milliarden US-Dollar. Das Unternehmen ist in über 90 Ländern präsent und unterhält zentrale Niederlassungen in Hull (GB), Memphis (Tennessee) und Andover (Massachusetts).

Als Spezialist für Orthopädie, Wundversorgung und Endoskopie entwickelt Smith & Nephew innovative Produkte für die Rekonstruktion und Wiederherstellung von Gelenken, Haut, Gewebe und Knochen. Der orthopädische Zweig des Unternehmens stellt neben künstlichen Hüft-, Knie- und Schultergelenken auch Produkte her, mit denen gebrochene Knochen fixiert werden und das Knochenwachstum angeregt wird.

Über SAP Ariba

Mit SAP Ariba können sich Unternehmen untereinander vernetzen, um effiziente Geschäfte zu tätigen. Im Ariba Network finden Käufer und Lieferanten aus mehr als 2,5 Millionen Unternehmen und 190 Ländern zusammen, um neue Chancen zu entdecken, Transaktionen gemeinsam abzuwickeln und ihre Geschäftsbeziehungen zu vertiefen. Als Käufer können sie den gesamten Einkaufsprozess verwalten und dabei ihre Ausgaben kontrollieren, Einsparpotenziale erkennen und eine stabile Lieferkette aufbauen. Als Lieferant können sie sich mit profitablen Kunden vernetzen und bestehende Geschäftsbeziehungen effizient ausbauen, um ihre Vertriebszyklen zu vereinfachen und

ihre Liquidität in jeder Zyklusphase zu verbessern. Das Resultat ist ein dynamischer digitaler Marktplatz, in dem Jahr für Jahr Geschäfte im Wert von über 1 Billion US-Dollar getätigt werden.

Weitere Informationen zu SAP Ariba erhalten Sie unter www.ariba.com

Über SAP

Als Marktführer für Unternehmenssoftware unterstützt SAP (NYSE: SAP) Unternehmen jeder Größe und Branche dabei, ihr Geschäft profitabel zu betreiben. Vom Backoffice bis zur Vorstandsetage, vom Warenlager bis ins Filialregal, vom Desktop bis zum mobilen Endgerät –SAP versetzt Menschen und Unternehmen in die Lage, effizienter zusammenzuarbeiten und Geschäftsinformationen effektiver zu nutzen als die Konkurrenz. Rund 345.000 Kunden verlassen sich auf Anwendungen und Dienstleistungen von SAP, um rentabel zu wirtschaften, sich kontinuierlich anzupassen und nachhaltig zu wachsen. Weitere Informationen zu SAP finden Sie unter www.sap.com.

###

Any statements contained in this document that are not historical facts are forward-looking statements as defined in the U.S. Private Securities Litigation Reform Act of 1995. Words such as "anticipate," "believe," "estimate," "expect," "forecast," "intend," "may," "plan," "project," "predict," "should" and "will" and similar expressions as they relate to SAP are intended to identify such forward-looking statements. SAP undertakes no obligation to publicly update or revise any forward-looking statements. All forward-looking statements are subject to various risks and uncertainties that could cause actual results to differ materially from expectations. The factors that could affect SAP's future financial results are discussed more fully in SAP's filings with the U.S. Securities and Exchange Commission ("SEC"), including SAP's most recent Annual Report on Form 20-F filed with the SEC. Readers are cautioned not to place undue reliance on these forward-looking statements, which speak only as of their dates.

© 2016 SAP SE. All rights reserved.

SAP and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP SE in Germany and other countries. Please see <http://www.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx#trademark> for additional trademark information and notices.

Pressekontakt:

eloquenza PRI

Amelie Nägelein / Ina Rohe

Emil-Riedel-Straße 18

80538 München

Tel: 089 242 038 0

E-Mail: sapariba@eloquenza.de