

Fallstudie



**Jetzt fügt sich für
Carlsberg Italia
alles zusammen**

Die perfekte Balance zwischen Kontrolle und
Flexibilität bei der Verwaltung von Handelsausgaben



Highlights



Gespart: 0.70 FTE-Kosten durch die Verwaltung von Werbeaktionen



Verbessert: Prognosegenauigkeit auf den Industriestandard von $\pm 5\%$ der tatsächlichen Werte



Eliminiert: Falsche Ansprüche von Kunden aufgrund von Fehlern bei den Aktionspreisen um 90% eliminiert



Überblick

Komplexität, Geschwindigkeit und Druck sind bekannte Herausforderungen bei der Verwaltung von Handelsaktionen in der Bierindustrie. Das Finden der perfekten Balance zwischen der vom Vertrieb geforderten Flexibilität und der vom Value Manager und dem Business Controller benötigten Compliance war der Anstoß für die Suche nach einer fortschrittlichen Lösung.

Carlsberg musste den gesamten Promotionsprozess rationalisieren – mehrere Interessengruppen identifizierten die wichtigsten Anforderungen. Vertriebs-, Handelsmarketing-, Lieferketten-, Kundendienst- und Warenteams waren Teil

des Entscheidungsprozesses.

Das Unternehmen wollte die Genauigkeit der auf Kundenaufträge angewendeten Preiskonditionen verbessern, um Fehler und Reklamationen zu reduzieren und den Zeitaufwand zu reduzieren, den der Vertrieb für die Verwaltung von Werbeaktionen benötigt. Sie wollten außerdem die Kommunikation mit dem Merchandise-Team automatisieren, damit das Außendienstteam die Durchführung der Werbeaktionen in den Filialen überprüfen kann.

Vistex wurde ausgewählt, um ihre Anforderungen zu erfüllen und ihre Werbeprozesse zu optimieren.



Lösung

Carlsberg hat SAP margin optimization solutions by Vistex implementiert und kann nun Verträge und Werbeaktionen für Off-Trade-Vertriebskanäle (moderner Handel) verwalten. Konkret werden die Konditionen außerhalb der Rechnung vollständig von Vistex verwaltet, während die Aktionsrabatte automatisch in die SAP-Preisstruktur integriert werden.

Die Gesamtimplementierung der Lösung dauerte nur vier Monate, wobei alle wichtigen Interessengruppen aus den Bereichen Off-Trade-Vertrieb, Kundendienst, Lieferkette, Waren und IT-Teams einbezogen wurden.



Ergebnisse

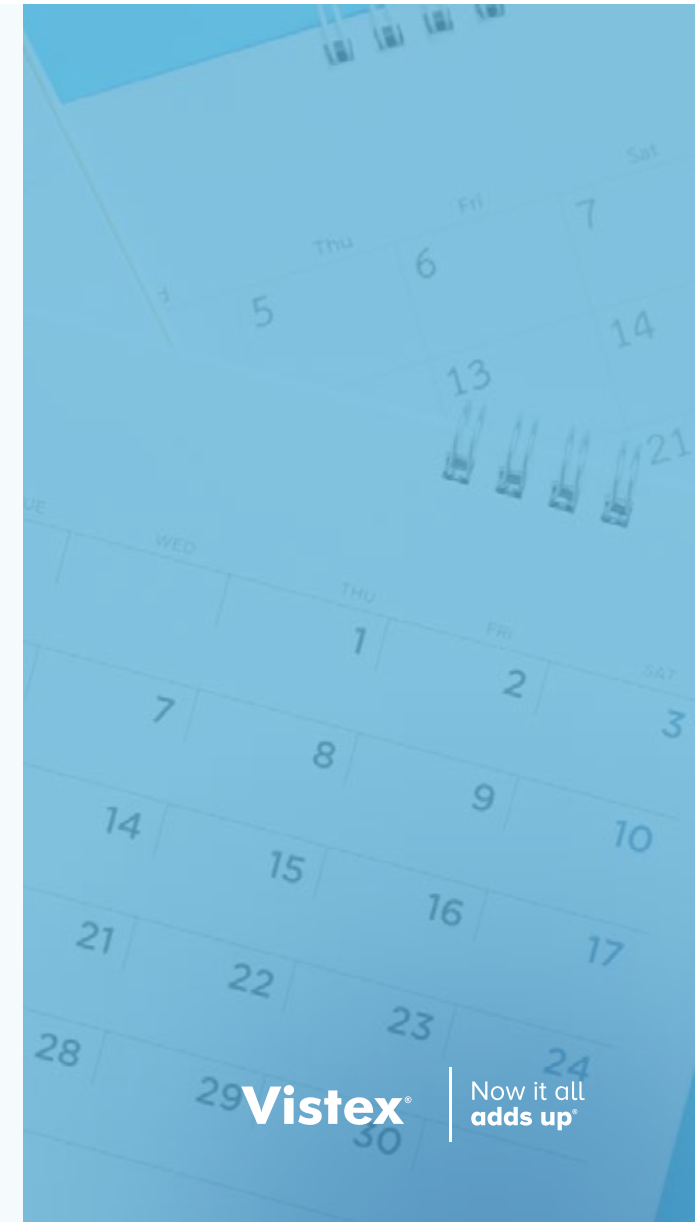
SAP margin optimization solutions by Vistex hat Ineffizienzen im Zusammenhang mit dem Promotion-Management und dem Schadensmanagement drastisch reduziert. Die Implementierung von Werberichtlinien hat die Arbeitsbelastung des Kundendienstes verringert, indem Werbeaktionen identifiziert werden, die nicht mit den Geschäftsrichtlinien übereinstimmen. Der neue Werbekalender sorgt für ein besseres Benutzererlebnis und eindeutige Sichtbarkeit. Dies hat dem Vertrieb bei der Bearbeitung von Werbeaktionen eine enorme Zeitersparnis gebracht. Durch die automatisierte Verbindung zwischen Aktionsrabatten und Auftragsannahme wurden falsche Reklamationen von Kunden aufgrund von Fehlern bei der Aktionspreisgestaltung um 90% eliminiert.

Im Hinblick auf die Effektivität hat die Integration zwischen dem geförderten Mengenplan und dem Bedarfsplan zu einer verbesserten Prognosegenauigkeit mit zusätzlichen Vorteilen für die Bestandsverwaltung in Vertriebswerken geführt.

Darüber hinaus hat die native Integration mit SAP die Architekturlandschaft vereinfacht, da Datenschnittstellen vermieden werden und die Notwendigkeit entfällt, Daten zwischen SAP und anderen kommerziellen Systemen abzugleichen.

Weitere entscheidende Vorteile:

- Verbesserte Kommunikation zwischen den Abteilungen Vertrieb, Finanzen, Kundendienst und Lieferkette
- Automatischer und agilerer Workflow
- Prognosegenauigkeit mit Sichtbarkeit im Aktionskalender
- Weniger Preisfehler durch ein klares Verständnis der Werbeergebnisse
- Einhaltung der Sicherheitsrichtlinien des Unternehmens



Hauptsitz: Mailand

Branche: Konsumgüterindustrie

Produkte: Bier

Umsatz: €135 Millionen Euro

Standorte: Italien

Mitarbeiter: 269

Implementierte Lösungen:

SAP margin optimization solutions by Vistex

– SAP Promotions & Agreements by Vistex

In Kontakt bleiben

Über Carlsberg Italia

Mit mehr als 1.300.000 produzierten HL ist Carlsberg Italia der drittgrößte nationale Bierproduzent und verfügt über ein Portfolio nationaler und internationaler Marken, die weltweit geschätzt und bekannt sind, wie Birrificio Angelo Poretti, Tuborg, Grimbergen, 1664 Blanc, Brooklyn Brewery, Carlsberg und Kronenburg. Über 260 Mitarbeiter und Vertreter arbeiten in den Büros in Mailand, der Brauerei in Induno Olona (VA) und im ganzen Land. Carlsberg Italia ist direkt im Großkundenvertrieb und im Spezialkundenkanal tätig und über die Tochtergesellschaft Carlsberg Horeca srl im Ho.Re.Ca. Kanal, der sowohl unabhängige Großhändler als auch direkte Verkaufsstellen bedient.