

Fallstudie

antalis<sup>EM</sup>

**Jetzt fügt sich alles  
zusammen für  
Antalis S.A.**

Antalis-Werbeaktionen sahen schon auf dem Papier gut aus, aber mit der Vistex-Software sogar noch besser!



# Highlights



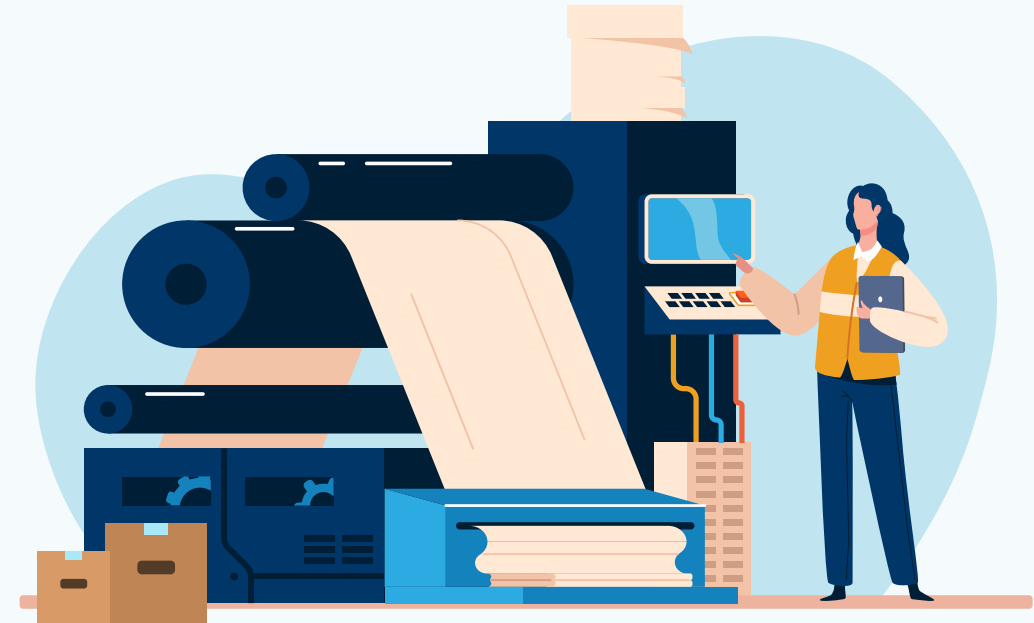
**Automatisiertes Deal-Management**



**Cashflow optimieren**



**Verbesserte E-Commerce-Transaktionen**



*„Die Preisoption für SAP Data Maintenance for ERP von Vistex bietet uns eine flexible, kostengünstige Lösung, die unseren Fokus auf einen Omnichannel-Vertriebsansatz zur Steigerung der Kundenzufriedenheit und Förderung der Kundenbindung unterstützt.“*

**Laurent Atlani**

Antalis MIS e-Business & SAP Manager

# Überblick

**Antalis S.A.** mit Sitz in Frankreich ist der führende Großhändler für Papier, Verpackungen und visuelle Kommunikation außerhalb der USA. Das Geschäftsmodell von Antalis basierte auf hohen Volumina und niedrigen Margen. Sie erkannten die Notwendigkeit, ihre Business-to-Business-Werbeaktionen (B2B) effizienter auszurichten, um die Konversionsrate zu steigern. Antalis bedient über 115.000 Kunden in 39 Ländern und führt über 117 Vertriebszentren täglich 11.000 Lieferungen weltweit durch. Um die E-Commerce-Präsenz und Effizienz von Antalis (39 Websites online) weiter zu verbessern, wurden erweiterte Werbefunktionen (Aufbau und Management) als Schlüsselhebel identifiziert. Im Jahr 2016 entschied sich Antalis nach einem intensiven Auswahlprozess für Vistex als Lösung. Die größte Herausforderung bestand darin, das zu verwalten, was sie wirklich brauchten, um wettbewerbsfähig zu bleiben: Angebote für sich langsam drehende und veraltete

Lagerbestände zu erstellen, E-Commerce-Transaktionen über die Antalis-Website zu verbessern und Werbeaktionen zu integrieren, die zu ihrer Omnichannel-Marketingstrategie passen. Darüber hinaus bestand ein wesentliches Unterscheidungsmerkmal bei der Toolauswahl darin, dass es für Produktmanager einfacher war, Werbeaktionen zu entwickeln, die Marktchancen nutzen.

Zu diesem Zweck suchte Antalis nach einer vorkonfigurierten Lösung, um Omnichannel-Werbeaktionen reibungslos und effizient durchzuführen, den Umsatz zu steigern und seine Marktführerschaft zu festigen. Sie benötigten ein automatisiertes, geschlossenes System für ihre Online-Verkäufe, um Business Intelligence für ein verbessertes Kundenbeziehungsmarketing zu nutzen und Omnichannel-Marketingstrategien vor dem Hintergrund ihres SAP ERP-Systems zu ermöglichen.



## Lösung

Antalis setzte die Vistex-Lösungen für SAP ein, und löste damit viele ihrer offenen Probleme. Während der Kunde beispielsweise telefoniert oder auf der Website ist, werden nun automatisch die verfügbaren Aktionen am Point of Sale angezeigt und abgewickelt. Dadurch kann Antalis Werbeaktionen nach Kundensegmenten organisieren und nur die aktiven Werbeaktionen anzeigen, die den richtigen Zielgruppen entsprechen. Vistex hat zunächst fünf Deal-Typen eingerichtet: Gratisgeschenke, Gratisartikel, Gewinnspiele, ermäßigte Preise

und Bundle-Angebote. Während der Pilotphase arbeitete Vistex mit Antalis zusammen, um die Lösung weiterzuentwickeln und zwei zusätzliche Funktionen vorzuschlagen: Erstens kann der Kunde, wenn er über einen bestimmten Zeitraum eine bestimmte Menge eines Produkts kauft, ein kostenloses Geschenk oder Zugang zu einem erhalten Gewinnspiel. Zweitens: Wenn der Kunde beim Hinzufügen von Paketen drei Produkte kauft, erhält er das günstigste Paket kostenlos.



## Ergebnisse

Das Einrichten von Werbeaktionen ist jetzt vereinfacht, sodass Antalis jede Werbeaktion jederzeit schnell starten kann, wodurch die mit Einschränkungen verbundenen Probleme beseitigt werden. Marketingexperten bei Antalis verfügen über neue Werbemöglichkeiten mit mehr Flexibilität bei der Erstellung kreativer Angebote, einschließlich Gutscheinen.

Werbekosten können nun problemlos in SAP erfasst werden und die Werbeaktivitäten werden mithilfe von Business Intelligence automatisch gemeldet. Das Marketingteam kann anhand der

integrierten KPI-Berichte leicht erkennen, welche Werbeaktionen am erfolgreichsten sind. Antalis war von dem automatisierten Prozess begeistert, der die Arbeitsbelastung der Marketingabteilung beim Deal-Management verringerte und die Marketing-Werbekampagnen bereicherte. Zu den direkten Vorteilen gehörten Einblicke in die Verkaufsumsätze und die stabile, zuverlässige Leistung der Software. Antalis begann außerdem, mehr Möglichkeiten für das Preismanagement innerhalb von Solutions for SAP zu nutzen und nutzte die Tools für Preis-Uploads und Preiserhöhungen.





**Hauptsitz:** Boulogne-Billancourt,  
Frankreich (Großraum Paris)

**Branche:** Großhandelsvertrieb

**Produkte:** Papier, Verpackung, Innen- und  
Außenbeschilderung, Point-of-Sale-Werbung  
und Dekorationsanwendungen

**Umsatz:** 2,1 Milliarden Euro Umsatz

**Mitarbeiter:** 4.700 Mitarbeiter in 39 Ländern

**Implementierte Vistex-Lösungen:**

**Lösungen für SAP**

– SAP Data Maintenance for ERP - Pricing

**Lassen Sie uns in  
Kontakt bleiben**

## Über Antalis S.A.

Antalis S.A. wurde im Jahr 2000 gegründet und ist das Ergebnis von Fusionen mit 40 internationalen Vertriebsunternehmen weltweit.

Antalis ist führend im Vertrieb von Papier-, Verpackungs- und visuellen Kommunikationslösungen für 115.000 Kunden und Drucker in 39 Ländern über seine 117 Vertriebszentren auf der ganzen Welt.

Antalis führt täglich weltweit rund 11.000 Lieferungen durch und verteilte im Jahr 2019 1,1 Millionen Tonnen Papier.