

Case Study

Santa Margherita
GRUPPO VINICOLO

**Jetzt fügt sich alles
zusammen für
Santa Margherita**

Santa Margherita findet das richtige Gleichgewicht zwischen Flexibilität, Kontrolle und Effektivität bei der Verwaltung von Verkaufsbedingungen

Highlight



95% Nacharbeitsreduzierung bei der Verwaltung der Verkaufskonditionen



Verkaufszustandsanalyse zur Identifizierung der erfolgreichsten Angebote und Kampagnen

“Vistex ermöglicht es uns, die kommerziellen Bedingungen mit voller Flexibilität zu verwalten und gleichzeitig die Kontrolle über finanzielle Marginalität zu behalten.”

Eugenio Morelli

IT Manager, Santa Margherita



Übersicht

Vistex wurde von **Santa Margherita** im Rahmen eines digitalen Transformationsprogramms ausgewählt, das auf die Einführung von SAP abzielte. Vistex wurde als die perfekte Lösung zur Verwaltung der wichtigsten Verkaufsprozesse in einem sehr komplexen Szenario wie der Weinindustrie identifiziert. Die größten Herausforderungen, denen sich Santa Margherita mit Vistex stellte, betrafen sowohl die Rationalisierung von Prozessen als auch die Verwaltung besserer Preisbedingungen.

Darüber hinaus gehörten die Vermeidung manueller, zeitaufwändiger Tätigkeiten bei der Validierung von Verkaufsbedingungen, der Abgleich von Daten zwischen verschiedenen Systemen und die Gewinnung vollständiger Klarheit über die Konditionen auf Kunden- und Produktebene zu den Hauptzielen.



Lösung

Santa Margherita hat SAP Incentive Administration und Data Maintenance Pricing implementiert. Mit diesen Modulen verwaltet Santa Margherita Verträge, Werbeaktionen und Angebote für vier verschiedene Vertriebskanäle. Sowohl die Bedingungen auf der Rechnung als auch außerhalb der Rechnung werden vollständig mit Vistex verwaltet.

Durch die native Integration mit SAP wurde die Architekturlandschaft vereinfacht, Datenschnittstellen wurden vermieden und die Notwendigkeit, Daten zwischen

SAP und anderen kommerziellen Systemen abzugleichen, entfällt. Vistex bot die richtige Mischung zwischen der Flexibilität, die zur Verwaltung aller unterschiedlichen Werbemechanismen des modernen und traditionellen Handels erforderlich ist, und der Notwendigkeit, alle Handelsausgaben über alle Kanäle, Kunden und Produkte hinweg zu verfolgen und zu kontrollieren.



Ergebnisse

Santa Margherita konnte die Vorteile der Lösung messen und identifizieren, darunter:

- Harmonisierung der Verkaufsbedingungen zwischen verschiedenen Kanälen – moderner Handel, normaler Handel, Export und E-Commerce.
- Automatisierung des E2E-Prozesses für Werbeaktionen und Verträge.
- Bereitstellung einer Echtzeitvalidierung aller Verkaufsbedingungen für Angebote und Kampagnen.
- Identifizierung der leistungsstärksten Werbeaktionen mit vollständiger Transparenz der Nettopreise.
- Drastische Reduzierung aller manuellen Aktivitäten zur Verwaltung und Validierung der Verkaufsbedingungen.
- Vermeidung jeglicher Datenintegration zwischen SAP und Sales Solutions.



Hauptsitz: Italien

Branche: Lebensmittel und Getränke

Produkte: Weine

Umsatz: 255 Millionen Euro im Jahr 2023

Standorte: Italien und USA

Mitarbeiter: 410

Implementierte Vistex-Lösungen:

Solutions for SAP

– SAP Incentive Administration

– SAP Data Maintenance Pricing

[In Kontakt treten](#)

Über Santa Margherita

Santa Margherita Gruppo Vinicolo ist eine italienische Geschichte voller Leidenschaft, harter Arbeit, Werten und Tradition, die 1935 dank der Vision des Grafen Gaetano Marzotto von modernen, effizienten landwirtschaftlichen Methoden begann. Marzottos Traum entwickelte sich zu einem der führenden Weinproduzenten Italiens mit Marken wie Santa Margherita, Kettmeir, Lamole di Lamole, Ca' del Bosco, Cà Maiol

und Cantina Mesa. Im Jahr 2022 kam Roco Winery in Oregon, USA, hinzu. Die noch immer in Familienbesitz befindliche Gruppe verkaufte im Jahr 2023 über 27 Millionen Flaschen in mehr als 90 Ländern und erzielte einen Umsatz von 255 Millionen Euro, wobei der Schwerpunkt hauptsächlich auf Kanada, Deutschland und den USA lag.