

GRUPPO MONTENEGRO DIGITALISIERT & VERSCHLANKT VERWALTUNGSPROZESS VON WERBEAKTIONEN

Durch neue Applikationen, die das Management der Werbeaktionen vereinfachen, wird eine verbesserte & zentralisierte Planung erreicht. Diese führte dazu, dass Verkaufsmanager mehr Rückverfolgbarkeit und eine bessere Planung des Inventars und künftiger Kampagnen erhielten.

GRUPPO MONTENEGRO SNAPSHOT

ÜBER DAS UNTERNEHMEN

Gruppo Montenegro ist ein führender italienischer Spirituosen- und Lebensmittelhersteller. Die Marken der Gruppe haben sich zu Ikonen des "Made in Italy"-Labels mit hohem Markenwert und kultureller Bedeutung entwickelt.

ANZAHL USER	gesamter Vertrieb
INDUSTRIE	Konsumgüter / Handel & Einzelhandel / Werbeaktionen
SYSTEME & MODULE	ERP ECC EHP7 / SAP SD
ENDGERÄTE	Tablets und Laptops (Browser)
PROJEKTLAUFZEIT	3 Monate

ÜBER NEPTUNE SOFTWARE

Empower IT departments to drive busines results - Neptune Software ist eine führende Low-Code und ABAP basierte Entwicklungsplattform, die die Anwendungsentwicklung in jeder Systemlandschaft und auf jedem Gerät oder Desktop standardisiert. Die Plattform verfolgt eine konsequente Enterprise Mobility- und Digitalisierungs-Strategie in allen Branchen und hat sich damit nachhaltig mit mehr als 550 Kunden etabliert. Die Neptune DX Plattform (DXP) ist von der SAP für ECC und S/4 HANA zertifiziert Mehr Infos unter: www.neptune-software.com

Die Digitalisierung von Prozessen zur Unterstützung und Verbesserung einer zentralisierten Planung von Werbeaktionen muss nicht zwingend komplex sein oder Ihr Budget belasten. Erfahren Sie, wie Gruppo Montenegro in Zusammenarbeit mit Dyna Brains und Neptune Software moderne, benutzerfreundliche Anwendungen entwickelt hat, die die Handelsförderung für ihre Spirituosen- und Lebensmittelparten optimieren.

CHALLENGE

Informationssilos verschleiern Werbeaktionen

Die Marken der Gruppo Montenegro sind in ganz Italien und Europa bekannt und in mehr als 70 Ländern weltweit zu Ikonen des "Made in Italy" geworden. Die Unterstützung eines umfassenden nationalen und internationalen Vertriebsnetzes erfordert eine langfristige Strategie und die Fähigkeit, sich jederzeit schnell an ändernden Marktbedürfnissen anpassen zu können.

Aber die Nachfrage der Verbraucher vorherzusagen ist nicht immer einfach. Für Montenegro's Key-Account-Manager ist die Verwaltung, Skalierung und Anpassung der Werbeaktionen für ihre Produktlinien entscheidend für den Erfolg des Unternehmens. Es handelt sich um ein komplexes Vorgehen, das eine zentralisierte Planung erfordert - und damit mehr als nur eine Tabellenkalkulation.

Da die ERP-Lösung von SAP bereits seit 2004 im Einsatz ist, war es an der Zeit, veraltete und ineffiziente Prozesse zu überholen.

Gruppo Montenegro benötigte eine einfache Möglichkeit für Kundenbetreuer, die Informationen über aktuelle Werbeaktionen zusammenzuführen und Bestellungen nahtlos zu verwalten. Eine größere Transparenz über den gesamten Verkaufszyklus und das gesamte Lager war von entscheidender Bedeutung, zumal jeder Kunde und jede Organisation über eine individuelle Aufstellung verfügt und Werbeaktionen schnell voranschreiten.

Lorenzo Chiari, Verantwortlicher ICT Service bei Gruppo Montenegro, wusste, dass er ohne internes Entwicklungs-Know-how und mit bemessenem Budget die Unterstützung eines externen Partners dringend benötigte, um diese Herausforderung zu meistern. Zu diesem Zeitpunkt wandte sich Gruppo Montenegro an Ugo Romano, CEO und SAP SCM-Berater bei Dyna Brains, welche auf digitale Innovationslösungen spezialisiert sind und zusätzlich auch als Partner von Neptune Software agieren.

Neptune Softwares' DX Platform (DXP) auf Basis SAP ist eine RAD/Low-Code-Plattform, die eine einheitliche Benutzeroberfläche für die SAP-Landschaft bereitstellt und einen schnellen Erstellungs- und Bereitstellungszyklus ermöglicht.

APPROACH

Einheitliche Prozesse zur Verwaltung von Werbeaktionen

In Zusammenarbeit mit Dyna Brains begann Montenegro mit der Umsetzung der Realisierung von Anwendungen für den Vertrieb und Einzelhandel unter Verwendung der Neptune DX Platform als Rapid Application Development (RAD)-Werkzeug.

Beginnend mit Design Thinking Workshops, auf deren Grundlage die Anforderungen definiert wurden, wurde das Entwicklungsprojekt für die SAP Apps mit der Neptune DX Platform gestartet.

Lorenzo zufolge bestand der Ansatz darin, Werbeaktionen und Termine mit dem Auftragsmanagement zu verbinden und alle beteiligten Prozesse anwendungsübergreifend zu integrieren. „Der Ablauf ist integriert, er beginnt mit der neuen Neptune-App, ein zweiter Schritt in einem anderen System, mit dem der Außendienst den Auftrag einfügt, und wird mit dem in SAP dokumentierten Versand und der Fakturierung abgeschlossen.“

„Wenn es darum geht, schnell eine Benutzeroberfläche zu erstellen, bietet Neptune Software eine neue und bessere Möglichkeit, in SAP zu arbeiten und zusätzliche Benutzerfreundlichkeit zu schaffen, wobei sowohl die Benutzer- als auch die Organisationssicht gewahrt wird“; so Lorenzo.

„Wir wollten dem Unternehmen die richtigen Informationen zur richtigen Zeit auf die richtige Art und Weise zur Verfügung stellen, was nur mit Apps, die auf Neptune DXP erstellt wurden, möglich war“.

Für mittelständische Unternehmen wie Gruppo Montenegro ist die Finanzierbarkeit ein wichtiger Faktor, wenn es darum geht, die Digitalisierungsstrategie voranzutreiben. Dies gilt auch für den Schutz von Investitionen in vorhandenen Systemen und Architekturen wie SAP.

Neptune Software als Entwicklungswerkzeug für Unternehmensanwendungen machte es möglich, eine digitale Transformation schnell und einfach zu beginnen, und zwar ohne große Investitionen.

RESULTS

Leichtere, transparentere Herangehensweise, die eine

Heute ist die nahtlose Technologie der Schlüssel zur Skalierung und Anpassung aller Werbeaktionen für alle Vertriebskanäle, die Gruppo Montenegro bedient. „Die Benutzerakzeptanz war groß, weil Informationen visuell auf eine sinnvolle Weise präsentiert wurden“, so Lorenzo. „Die Vertriebsleiter waren unmittelbare Befürworter der neuen Anwendungen und des neuen Systems, was bedeutete, dass wir in ihren Teams schnell eine 100%ige Nutzung erreichen konnten“, erweiterte Lorenzo.



Mit genauen und zeitnahen Informationen, die ihnen zur Verfügung stehen, kann Gruppo Montenegro die Umsatzleistung und die Verkaufsbudgets während des gesamten Kalenderjahres besser verwalten.



„Mit einem reibungsloseren Prozess haben wir jetzt volle Transparenz darüber, was zu jedem Zeitpunkt geschieht. Das führt zu einer besseren Planung für unser Sales Team. Und im Laufe der Zeit, wenn wir die Daten aufbauen, sollten wir mit dieser App in der Lage sein, zu erkennen, welche Werbeaktionen am effektivsten sind, und bestimmte Werbeaktionen mit der Rentabilität und dem Umsatz zu verknüpfen - mit datenbasierten Beweisen“, so Lorenzo.

In einer Branche, die mit dem Zugang zu genauen Ausverkaufsdaten zu kämpfen hat, sind alle zusätzlichen Erkenntnisse sehr wertvoll. „Bei Konsumgütern weiß man mitunter nicht immer, wer wann was kauft“, fügte Lorenzo hinzu. „Es ist ein ständiger Kampf, präzise Daten darüber zu finden, was sich am besten verkauft, welches Format funktioniert und was sich an einem bestimmten Datum verkauft. Diese neue Anwendung zur Verwaltung und Planung von Werbeaktionen ermöglicht eine bessere Rückverfolgbarkeit, so dass wir unseren Bestand und künftige Kampagnen besser planen können“.

„Der Schlüsselerfolg des Projekts war die große Flexibilität der Neptune DXP, um den Bedürfnissen von Montenegro entsprechend digitaler Transformationsanforderungen gerecht zu werden“.

Die Arbeit im IT Team geht natürlich weiter, in dem weitere Möglichkeiten evaluiert werden, um zuverlässigere Informationen für eine breit gefächerte Gruppe von Benutzern zu schaffen. „Es ist wichtig, dass jede Situation erfüllt wird, deshalb ist es unser Ziel, zu experimentieren und Funktionalität für verschiedene Prozesse und Bedürfnisse zu implementieren“, erklärt Lorenzo. „Neptune Software stellt eine einfache Möglichkeit dar, die Leistungsfähigkeit von SAP mit modernen Benutzeroberflächen und Mobilität zu verbinden“.