

## CASO STUDIO

### Brakes

**Sede centrale:** Regno Unito

**Industria:** Distribuzione all'ingrosso

**Prodotti:** (9.000+) Cibo e bevande, forniture e attrezzature per il canale foodservice

**Fatturato:** 4 M\$

**Dipendenti:** 6,500+

Brakes, il principale grossista di prodotti alimentari del Regno Unito, fornisce da oltre 50 anni forniture alimentari e di catering di alta qualità al settore della ristorazione, comprese aziende indipendenti e clienti nazionali. L'azienda è stata fondata dai fratelli Peter, William e Frank Brake nel retrobottega di un pub. Lo spirito imprenditoriale dei fratelli Brake rimane un'eredità duratura per l'azienda. Nel 2016 Brakes è entrata a far parte di Sysco Group, consentendo all'azienda di accedere a nuovi processi, prodotti e tecnologie.

**“Avevamo bisogno di un software di tariffazione per implementare la logica in modo sistematico, svolgendo calcoli complicati a livello del prodotto e del cliente e gestire la tariffazione in modo che fosse facile da comprendere e spiegare al cliente.”**

*Charlie Burton, Brakes, Direttore del merchandising strategico e dei prezzi*

## Ora Tutto Torna per Brakes

**Grossista leader del settore del foodservice affronta una scioccante instabilità delle materie prime**

L'azienda Brakes diventa un margin maker e i clienti festeggiano!

### Panoramica

Per 25 anni, la stabilità dei prezzi dei prodotti alimentari a livello globale ha reso relativamente facile la gestione entro margini costanti. Tutto è cambiato nel 2007, con un picco inaspettato nel prezzo dei prodotti caseari che con il tempo si è esteso alle altre categorie. Il picco ha creato una notevole fluttuazione nel normale e stabile commercio delle materie prime che i produttori hanno dovuto assorbire o trasmettere ai propri clienti. All'interno del paniere di derrate, Brakes ha sperimentato una nuova, significativa e volatile inflazione. Nel 2011, con un livello di maturità dei prezzi molto bassa, sono state prese decisioni locali principalmente sulla base del costo maggiorato. È stato stabilito un team di pricing per creare e implementare nuovi modelli di tariffazione commerciale a fasi, per gestire e col tempo controllare le continue sfide relative al margine.

### Soluzione

Il primo passo è stato prevedere il mercato e creare un modello di previsione. È stato creato un foglio di calcolo con 9.000 prodotti con previsioni mensili e fino a un anno di anticipo. Questo ha permesso a Brakes di chiedere ai consumatori quando e ogni quanto volevano che il prezzo cambiasse. Ad esempio, è possibile che le scuole volessero 3 variazioni di prezzo all'anno, coincidenti con i vari periodi scolastici, mentre un fornitore di catering avrebbe potuto preferire una variazione annuale coincidente alla definizione del bilancio. Più lunga è la tenuta dei prezzi, più alto sarà il premio versato. Il software può implementare questa logica in un modo sistematico e controllato.

Le soluzioni Vistex per SAP hanno fornito il supporto di uno strumento di tariffazione che struttura, incrementa la visibilità e permette l'automazione. Simultaneamente, Brakes può controllare i dati e/o le informazioni centrali e monetizzare le tenute dei prezzi del processo.

### Risultati

Poiché la soluzione è integrata in SAP, l'integrazione con i dati finanziari e il reporting sono ora possibili. Inoltre, utilizzare un sistema di tariffazione stratificata mostra a Brakes esattamente dove posizionare i prezzi nella gerarchia del cliente in modo che i cambiamenti vengano applicati correttamente nelle loro fatture.

#### Alcuni dei benefici chiave ottenuti:

- Flessibilità del modello che fornisce scala e facilità di supporto
- Un metodo relativamente intuitivo di gestire le complessità
- Controllo del tasso di margine e del miglioramento dei margini
- Miglioramento della fidelizzazione dei clienti

Brakes sta affrontando un percorso di continuo miglioramento, con piani per costruire un modello per l'ottimizzazione dei prezzi / un front end per clienti indipendenti.

Miglioramento sui margini  
del 2%



### Riguardo Vistex®

Le soluzioni Vistex aiutano le aziende a prendere il controllo dei loro processi mission-critical. Con una moltitudine di programmi che coprono i prezzi, il commercio, le royalties e gli incentivi, può essere complicato capire dove confluisce tutto il denaro, per non parlare della differenza che fa per la topline e la bottomline. Con Vistex, gli stakeholder aziendali possono vedere i numeri, capire cosa funziona davvero e cosa fare in seguito, in modo da assicurarsi che ogni dollaro speso o guadagnato sia davvero fonte di crescita e non solo di costi aggiuntivi. Le aziende più importanti del mondo, in tutti i settori, si affidano a Vistex ogni giorno per dare impulso alle loro attività. Come parte del sistema di gestione aziendale, le soluzioni Vistex funzionano all'interno o a fianco di SAP Business Suite e SAP S/4HANA®, offrendo approfondimenti in tempo reale sulle prestazioni dei programmi. In tempo reale sulle prestazioni dei programmi.

Vistex®, Go-to-Market Suite®, and other Vistex, Inc. graphics, logos, and service names are trademarks, registered trademarks or trade dress of Vistex, Inc. in the United States and other countries. The information contained in these materials is only for use by the recipient. No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or for any purpose without the express written permission of Vistex, Inc. The information contained herein may be changed without prior notice. All rights reserved. © Copyright 2021 Vistex, Inc.