

Case Study



Now it all adds up for Syngenta

A Syngenta redefine a rentabilidade ao utilizar as soluções SAP margin optimization by Vistex para otimizar processos de precificação e rebates



Destaque



Redução de **53%** nos custos da plataforma de precificação



Ferramenta de upload de rebates acelerou o processamento de 10 dias para **4 horas**



Gestão precisa e eficiente de mais de **US\$ 78 milhões** em incentivos pagos

“Com a Vistex, conseguimos gerenciar rebates e preços com mais precisão, velocidade e confiança de que estamos operando em total conformidade com nossos objetivos de negócio.”

Marcela Simioni

LATAM SAP Lead, Syngenta



Vistex

Now it all
adds up

Visão Geral

Limitada por uma solução com altos custos de manutenção e baixa escalabilidade, a **Syngenta** buscava uma alternativa mais eficiente, flexível e econômica para eliminar os desafios em seus processos de precificação e incentivos. A nova solução também precisava eliminar as constantes falhas de integração enfrentadas com a solução anterior, que impactavam o fluxo de aprovação, simulações de preços, modelos de campanha e, por fim, o time-to-market.

Os rebates são uma parte essencial do programa de fidelidade da empresa. Eles envolvem diversas variáveis complexas (segmentação de clientes, famílias de produtos, gatilhos, crescimento de compras, entre outras), com valores por cliente que precisam estar disponíveis em tempo real. Além disso, a Syngenta necessitava de uma solução robusta de preços e negociações, capaz de lidar com a complexidade de seus diferentes acordos.

O objetivo era eliminar ferramentas legadas, simplificar o stack tecnológico e reduzir custos de manutenção. Também eram necessárias melhorias na gestão de preços e campanhas promocionais, um fluxo de aprovação padrão e flexibilidade para ajustar programas com base em diferentes critérios e cenários.

A Syngenta aliou-se à Vistex para superar os seguintes gargalos:

- Definir regras e procedimentos para o programa de fidelidade
- Categorizar o relacionamento com cada distribuidor e remunerar de acordo com o desempenho
- Reduzir o alto nível de dependência de pessoas, simplificando processos complexos

Solução

A Syngenta adotou as soluções SAP margin optimization by Vistex para apoiar seus objetivos de rentabilidade, simplificando seus processos de preços, gestão de ofertas, comissões e rebates. Com a implementação da Vistex, a empresa reduziu desafios e riscos de compliance associados a variáveis dos programas, ganhando maior flexibilidade e agilidade. Além disso, a escolha da solução apoiou o objetivo de reduzir a complexidade da arquitetura e os custos de manutenção.

As soluções Vistex para precificação ajudaram a Syngenta a reduzir custos de infraestrutura e a oferecer melhor suporte ao processamento de acordos globais. A integração de regras de negócio com precificação localizada ampliou significativamente a flexibilidade para atender aos mais diversos cenários de negócio.

Economias adicionais foram alcançadas com a redução dos custos de suporte associados a erros de integração. A implementação da funcionalidade de upload em massa para comissões e rebates acelerou os processos, enquanto os relatórios online viabilizaram decisões mais ágeis.



Resultados

A substituição da solução anterior pelas soluções SAP margin optimization by Vistex permitiu à Syngenta contar com recursos integrados e contínuos de precificação, reduzindo os custos de TI em 53% e diminuindo problemas de integração e solicitações urgentes de suporte. Como a solução é nativa ao SAP ERP, a Syngenta passou a utilizar condições de preço juntamente com outras condições do SAP para ajustar estratégias de negócio, aplicar localizações e atualizar regras comerciais, eliminando desafios relacionados ao IVA. A simplificação das atualizações de preços e dos fluxos de aprovação também ajudou a reduzir erros.

A Syngenta ganhou visibilidade sobre programas complexos de rebates, com diversas variáveis no nível do cliente, e eliminou processos manuais. Antes, a definição dos parâmetros dos

programas de rebate levava de 10 a 15 dias. Com a implementação da ferramenta de upload em massa, as áreas de negócio passaram a acelerar o processo, reduzindo o tempo para aproximadamente 4 horas. A capacidade de definir regras e procedimentos para a rede de distribuição da Syngenta, bem como categorizá-la e recompensá-la com base no desempenho, proporcionou vantagem competitiva aos distribuidores e viabilizou a construção de uma rede de alta performance.



Vistex

Now it all
adds up

Sede: Basileia, Suíça

Indústria: Agricultura

Produtos: Sementes e proteção de cultivos

Receita: US\$ 21 bilhões

Colaboradores: 53.000

Soluções implementadas:

SAP margin optimization solutions by Vistex

– SAP Incentive Administration by Vistex

– SAP Data Maintenance by Vistex, pricing option

Vamos Conversar

Sobre Syngenta

Com o objetivo de ser a equipe mais colaborativa e confiável da indústria agrícola, a Syngenta oferece aos agricultores as melhores sementes e produtos de proteção de cultivos para aumentar sua prosperidade. A empresa se tornou uma líder global em inovação para um futuro mais sustentável, apoiada por quatro unidades de negócio que atendem às necessidades de seus clientes. A Syngenta está comprometida em melhorar o desempenho das sementes, lançar características diferenciadas e promover práticas agrícolas sustentáveis.