



## AUF EINEN BLICK

### Unternehmen

- Die Vinothek Brancaia vertreibt Qualitätsweine aus den wichtigsten europäischen Anbaugebieten. Das Handelsunternehmen steuert seine Vertriebsmodelle für verschiedene Kundengruppen mit einer SAP-Branchenlösung. [www.brancaia.ch](http://www.brancaia.ch)

### Branche

- Weinhandel

### Herausforderungen

- umfassende Konditions- und Preisstrukturen abbilden
- Subskription in Vertrieb und Beschaffung
- Vielschichtiger Artikelstammbaum

### Implementierungspartner

- atlantis IT-Solutions GmbH, 8832 Wollerau [www.smart-tools.ch](http://www.smart-tools.ch)

### Lösungen und Services

- Qualifizierte SAP All-in-One-Partnerlösung smart-weinhandel

### Implementierungs-Highlights

- Einführung innert 20 Beratertagen

### Nutzen

- Automatische Kontenfindung vereinfacht Finanzbuchhaltung
- Effizientes Bestandscontrolling
- Zukünftige Veränderungen im Geschäftsmodell problemlos abdecken

### IT-Infrastruktur

- Hardware  
HP Server Dual Prozessor 3 GHz, 4 GB RAM, Speicherung auf RAID5
- Betriebssystem  
Windows Server 2003
- Datenbank  
Max DB
- 7 SAP User

**„Auch ein Kleinunternehmen wie unsere Vinothek hat Anspruch auf eine ausgefeilte Software-Lösung. Darum haben wir uns für SAP entschieden.“**

Raymond Silvani, Geschäftsführer, Vinothek Brancaia

## VINOTHEK BRANCAIA

**Das Weinhandelsunternehmen erfüllt die unterschiedlichen Vertriebsansprüche seiner Kunden mit einer branchenspezifischen IT-Lösung.**

„Der Wein gehört zu den kostbarsten Gaben der Erde. So verlangt er Liebe und Respekt. Wir haben ihm Achtung zu erweisen“, stellte der babylonische König Hammurabi bereits rund 1.600 Jahre vor Christi Geburt fest. Bis heute hat diese Aussage für Weinliebhaber nichts von ihrem Wahrheitsgehalt verloren, aber die Zahl der weltweiten Anbaugebiete hat sich deutlich erhöht. Von den besten Lagen in Europa bezieht auch die Vinothek Brancaia aus Zürich seit nunmehr 20 Jahren ihre Qualitätsweine. Dem Erfolg des Handelsbetriebs mit seinen zwölf Mitarbeitenden liegt ein anspruchsvolles Geschäftsmodell zugrunde. Aus den Erzeugerländern werden die edlen Tropfen nach Zürich und in die Filiale in Graubünden importiert und über verschiedene Vertriebskanäle weiterverkauft. 55 Prozent gehen an die Gastronomie, 30 Prozent an Privatkunden und 15 Prozent in den Wiederverkauf. „Durch diese vielschichtige Kundenstruktur müssen wir sowohl auf der Verkaufsseite als auch im Bereich der internen Logistik sehr komplexe Geschäftsprozesse bewältigen“, erläutert Raymond Silvani, Geschäftsführer der Vinothek Brancaia.

### Das Altsystem durchlief keinen Reifeprozess

Sei es der Vorverkauf von noch nicht produzierten Weinen (Subskription), der Abruf von gelagerten Weinen durch die Kunden (Konsignation) oder der Kleinmengenverkauf im Ladengeschäft: Alle Abläufe wurden schon seit Jahren mit einer Branchensoftware gesteuert. Aber im Gegensatz zu den Weinen, durchlief die IT in dieser Zeit keinen Reifeprozess. Die Lösung konnte den Anforderungen von Internet und Online-Handel nicht mehr genügen und betriebswirtschaftliche Auswertungen waren nur mit hohem Aufwand möglich. Die dadurch notwendige Suche nach einer Alternative gestaltete sich recht schwierig,


**SAP (Schweiz) AG**

Althardstrasse 80  
 CH-8105 Regensdorf  
 T +41/0/58 871 61 11  
 F +41/0/58 871 61 12  
[www.sap.ch/kmu](http://www.sap.ch/kmu)

**SAP Österreich GmbH**

Lassallestrasse 7b  
 A-1021 Wien  
 T +43/8 00/008 007  
 F +43/8 00/008 006  
[www.mittelstand.at](http://www.mittelstand.at)

**SAP Deutschland  
 AG & Co. KG**

Hasso-Plattner-Ring 7  
 69190 Walldorf  
 T +49/8 00/55 00 56-1\*  
 F +49/8 00/55 00 56-2\*  
 E [info.germany@sap.com](mailto:info.germany@sap.com)  
[www.sap.de/mittelstand](http://www.sap.de/mittelstand)

\* gebührenfrei in Deutschland

bis Raymond Silvani zufällig auf die qualifizierte SAP All-in-One-Partnerlösung smart-weinhandel der atlantis it-solutions GmbH aufmerksam wurde. „Der Funktionsumfang der Branchenlösung ist genau definiert, was SAP auch für ein KMU wie uns interessant macht“.

**Die Beerenauslese unter den IT-Systemen**

Für den Geschäftsführer war es wichtig, mit SAP betriebswirtschaftlich und prozesstechnisch immer auf dem neuesten Stand zu sein und mögliche Veränderungen im Geschäftsmodell problemlos abdecken zu können. Eine weitere Stärke der Software hat der Geschäftsführer in der Integration sämtlicher Arbeitsprozesse ausgemacht: von der Bestellplanung, über die eigentliche Bestellung bis zur Lieferung in den Keller des Kunden. Dabei die Daten aus fünf verschiedenen Preislisten mit den entsprechenden Konditionen zu kombinieren, ist nun wesentlich einfacher. Natürlich profitiert auch der Aussendienst von der IT. Der Mitarbeiter kann bereits während eines Kundentermins online auf Daten und Bilder wie z. B. Flaschenetiketten zugreifen und diese sofort in die Offerte einbinden. Für den Bereich des Managements bietet die Lösung außerdem klassische Kennzahlen wie die Liquiditätsplanung oder die Umsatzanalyse, um frühzeitig Risiken zu erkennen und darauf zu reagieren. „Informationen über die aktuellen Bestände, Schnelldreher und Ladenhüter dienen uns heute als Grundlage für unsere Entscheidungen“, bringt Raymond Silvani einen weiteren Nutzen auf den Punkt. Für die Realisierung des Projekts benötigten die Spezialisten der atlantis

it-solutions GmbH nur 20 Beratertage. „Wir konnten mit den Standardeinstellungen rund 85 Prozent der notwendigen Abläufe abdecken. Bei den wenigen Anpassungen haben wir von der umfassenden Fachkompetenz unseres IT-Partners und dessen Gespür für die Belange eines KMU profitiert“, resümiert Raymond Silvani.

**Das Buquet der Software entfaltet sich**

Mittlerweile ist die Lösung rund zwei Monate im Einsatz. Bereits jetzt zeigt sich, dass die Software vor allem in der Prozessabwicklung deutliche Vorteile gegenüber der alten Branchenlösung bietet. Schnell liessen sich erste Verbesserungen erzielen. So sind die Umsatzstatistiken des vergangenen Monats bereits Anfang des Folgemonats verfügbar. Darüber hinaus hat sich ein weiterer Nutzen eingestellt. „Durch die automatische Kontenfindung, die im Hintergrund der Geschäftsprozesse läuft, können wir rund 80 bis 90 Prozent unserer gesamten Buchhaltung ohne Spezialkenntnisse durchführen“, zeigt sich Raymond Silvani zufrieden. Doch der Nutzen der neuen Branchenlösung ist noch lange nicht ausgeschöpft. Das Wachstumspotenzial des Systems lässt jede Menge Spielraum, um die Weinliebhaber gewohnt kompetent, schnell und zuverlässig mit den aktuellen und zukünftigen Spitzenjahrgängen von Winzern aus allen europäischen Anbaugebieten zu versorgen.