



TRANSPARENTE PROVISIONEN BEI MOBOTIX

# Ablösung der excelbasierten Provisionsberechnung durch **SAP SuccessFactors Incentive Management**



**MOBOTIX** ist ein führender Hersteller von intelligenten IP-Videosystemen in Premi-umqualität und setzt Standards bei innova-tiven Kameratechnologien und dezentralen Sicherheitslösungen mit höchster Cybersi-cherheit. MOBOTIX wurde im Jahr 1999 ge-gründet und hat seinen Hauptsitz in Lang-meil, Deutschland. Mit eigener Forschung und Entwicklung sowie eigener Produktion „Made in Germany“ hat das Unternehmen Vertriebsstandorte in New York, Dubai, Sydney, Paris und Madrid. Weltweit ver-trauen Kunden auf die Langlebigkeit und Zuverlässigkeit der Hard- und Software von MOBOTIX. Die Flexibilität der Lösungen, die integrierte Intelligenz und das höchste Maß an Datensicherheit werden in vielen Branchen geschätzt. MOBOTIX Lösungen unterstützen Kunden unter anderem in der industriellen Fertigung, im Einzelhandel, in der Logistik oder im Gesundheitswesen. Mit starken und internationalen Techno-logie-Partnerschaften setzt das Unterneh-men in Zukunft auch weiter auf den Ausbau seiner universellen Plattform und neuen Anwendungen.

Basierend auf ihrer DNA wird MOBOTIX die technologische und vertriebliche Entwicklung weiter vorantreiben. Zentrale Werte bleiben dabei die deutsche Qualität und beste Cybersicherheit. Im Zeitalter von künstlicher Intelligenz und Deep Learning bietet das Sammeln, Aggregieren und Analysieren von Daten eine Menge Wachs-tumschancen – und das nicht nur im Bereich der Sicherheit, sondern auch für Kunden-analysen und Produktionsprozesse, indem die Kombination von Hardware und KI-Lösungen Video- und Metadaten nicht nur aufzeichnen, sondern direkt analysieren.

Excelbasierte Provisionsberechnung gehört der Vergangenheit an: Mit SAP SuccessFactors Incentive Management automatisieren sie die Vergütungsbe-rechnung im Vertrieb und garantieren transparente Information für Ihre Ver-triebsmannschaft.

## Die Herausforderung

MOBOTIX stand vor der Herausforderung, dass die aktuell im Einsatz befindliche Excel-Provisionslösung einem stetig wachsenden Vertriebsteam nicht mehr gerecht werden konnte. Manuelle Schritte und QS-Schleifen führten zu starker Bindung von personellen Kapazitäten.

Ziel des Projektes bestand darin, eine lauffähige Lösung in möglichst kurzer Zeit zu implementieren, um den bisherigen Prozess abzulösen und schneller abrechnen zu können. Die neue Lösung sollte dabei eine robuste und fehlerfreie Provisionsabrechnung sowie die zeitnahe Bereitstellung von Daten für den Vertrieb über intuitive Dash-boards garantieren.

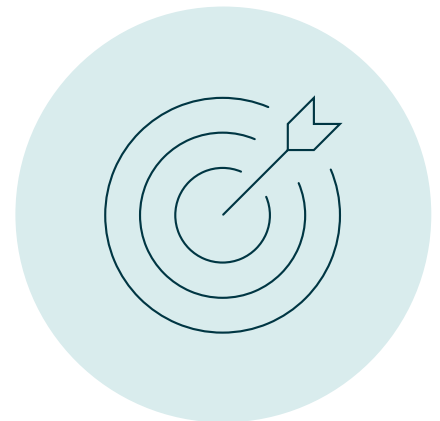


# Der Lösungsansatz

Das Projekt wurde agil durchgeführt, um eng mit dem Kunden zusammenzuarbeiten, Feedback schnell zu berücksichtigen und in kurzer Zeit einen maximalen Mehrwert für Vertrieb, Back-Office und Betrieb zu erzeugen. Dafür wurde vor Projektstart eine kurze, intensive Scoping-Phase durchgeführt, in der MOBOTIX und Convista einen Umsetzungsbacklog erarbeiteten. Durch eine gemeinsame Priorisierung der Backlog-Items konnte der finale Scope definiert werden. Durch kurze Sprint-Zyklen waren wir flexibel genug, um auch kurzfristig auf Änderungen reagieren zu können.

Im Rahmen des Projekts wurde SAP SuccessFactors Incentive Management als zentrales System für die Provisionsabrechnung und -steuerung etabliert. Durch die Implementierung einer automatisierten und integrierten Lösung konnte der manuelle Aufwand stark reduziert werden. Zudem wurde die Revisionsicherheit durch auditier-

bare Datenhaltung sichergestellt. Die Lösung ist skalierbar und ermöglicht nun tagesaktuelle Berechnungen statt quartalsweiser Abrechnungen. Die Ergebnisse werden den Zahlungsempfängern in übersichtlichen Dashboards transparent zur Verfügung gestellt und auch das Controlling-Team kann die Ergebnisse in maßgeschneiderten Dashboards nutzen. Die Lösung bietet zudem Potenzial für weitere Ausbaustufen und ist somit zukunftssicher.



*Für uns ist es wichtig, mit dem Kunden zusammen einen passenden Projektansatz zu finden, um das beste Projektergebnis zu erzielen.*

*Der agile Ansatz hat sich in der Vergangenheit sehr bewährt, da er am meisten Flexibilität bietet und den Kunden gleichzeitig von Anfang an mit der Lösung vertraut macht. So wird bereits zu Beginn der Grundstein für einen erfolgreichen Go-live und Betrieb gelegt.*

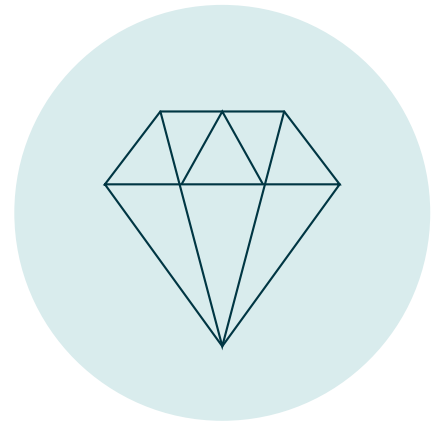
Felix Dukek  
Associate Partner

# Die Realisierungshöhepunkte

Das Projekt zur Implementierung von SAP SuccessFactors Incentive Management bei MOBOTIX konnte innerhalb des vorgegebenen Timeframes und Budgets erfolgreich abgeschlossen werden. In enger Zusammenarbeit mit der IT des Kunden konnte das System nahtlos in die bestehende IT-Landschaft integriert werden. Der erste Abrechnungslauf verlief fehlerfrei und der Kunde ist mit dem Ergebnis sehr zufrieden. Somit konnten alle zu Beginn des Projekts gesetzten Ziele erreicht werden.

## Der Nutzen

Durch die erfolgreiche Implementierung von SAP SuccessFactors Incentive Management bei MOBOTIX konnte das Unternehmen zahlreiche Vorteile erzielen. Die Fachabteilungen haben nun schnelleren und präziseren Zugriff auf relevante Daten und Auswertungen, was sowohl die Entscheidungsfindung als auch die Arbeitsprozesse beschleunigt. Insbesondere der Vertrieb profitiert davon, dass er nun selbstständig auf das System zugreifen und seine Leistungen direkt einsehen kann. Darüber hinaus deckt die produktive Lösung die zentralen Anforderungen ab und bildet eine solide Basis für die Umsetzung weitergehender Features in der Zukunft.



## Warum Convista?

Mit unseren Expertinnen und Experten bieten wir Ihnen ein weitgefächertes Know-how über die komplette Wertschöpfungskette und sorgen so dafür, dass auch Ihre Einführung von SAP SuccessFactors Incentive Management zu einem Erfolg wird.

### Ihr Ansprechpartner:

Felix Dukek

Associate Partner

[felix.dukek@convista.com](mailto:felix.dukek@convista.com)

## Ihr Partner für Transformation

Die Convista ist eine der führenden Beratungen für Transformation. Das Beratungshaus unterstützt seine Kunden bei der Konzeptionierung und Umsetzung neuer Geschäftsprozesse und gestaltet End-to-End-Lösungen für SAP- sowie IT-Projekte. Gemeinsam mit seinen Kunden meistert Convista komplexe Herausforderungen durch die Bündelung der Expertise und langjähriger Branchen- und Technologieerfahrung.

Seit mehr als 20 Jahren unterstützt Convista Kunden aus den Branchen Versicherung, Industrie, Gesundheitswesen und Energiewirtschaft bei SAP- sowie IT-Projekten – für eine zunehmend digitalisierte Welt.

Convista hat seinen Unternehmenssitz in Köln und beschäftigt weltweit über 1.000 Mitarbeiter:innen.