

# Sales Performance Management

**DECATHLON**

Premiare il merito dei collaboratori  
con il supporto di **Akeron SPM**: il caso  
di successo di **Decathlon Italia**

Come l'azienda leader nel commercio di articoli sportivi ha ridotto  
dell'80% il tempo dedicato alla gestione delle retribuzioni variabili



# DECATHLON

---

## COMPANY PROFILE

Lo sport per tutti! Con questo obiettivo, **Decathlon** rende durevolmente accessibile il piacere ed i benefici dello sport al maggior numero possibile di persone.

L'insegna nasce nell'estate del 1976 per realizzare il progetto dei fondatori di riunire la maggior parte degli sport sotto lo stesso tetto e per proporre ai clienti attrezzature sportive con il miglior rapporto qualità prezzo.

Decathlon, da allora, ha sviluppato e consolidato nel mondo la propria attività di ideatore, produttore e distributore di articoli sportivi.

In Italia si concentra circa il 9% del fatturato globale, con una rete di 127 negozi in continua espansione e distribuita capillarmente su tutto il territorio nazionale. In continua evoluzione dei consumatori di oggi.

[www.decathlon.it](http://www.decathlon.it)

---

## SECTOR

Commercio al dettaglio di articoli sportivi e per il tempo libero

---

## KEY FIGURES 2019

- 80+ Marche
- 1.600 M € Fatturato
- 6.744 Collaboratori
- 127 Negozi
- 4 Depositi
- 4 Sedi di produzione e Marche Passione

## EXECUTIVE SUMMARY

La gestione del personale e delle politiche retributive in Decathlon Italia poggia su un sistema di incentivi articolato su diversi orizzonti temporali (breve, medio e lungo periodo) e che coinvolge la totalità dei collaboratori dell'azienda. Al fine di migliorare l'onerosa gestione degli incentivi di breve periodo, Decathlon Italia seleziona il software **Akeron SPM** che, in breve tempo, ha permesso all'azienda di ottenere importanti benefici:

**-80%**

Tempo impiegato per il **calcolo dei premi**

**100%**

**Affidabilità dei dati elaborati**

**-95%**

Elaborazioni manuali

## THE CHALLENGE

Ciascuno dei 6744 collaboratori di Decathlon Italia percepisce, ogni mese, un premio legato alla performance del punto vendita in cui lavora, che ha come scopo ultimo quello di valorizzare l'autonomia e la responsabilità di ciascuno di loro per raggiungere un obiettivo comune e condiviso. Il processo di elaborazione ed erogazione del premio, tuttavia, presentava delle criticità:

- **Costo opportunità**

Le numerose risorse coinvolte a livello locale nei processi di calcolo e controllo manuale erano sistematicamente sottratte alle attività chiave per la soddisfazione dei clienti.

- **Sicurezza**

L'utilizzo sistematico dei fogli di calcolo portava con sé una probabilità di incorrere in errori non trascurabile, oltre ad impedire la tracciabilità e sicurezza indispensabili per l'audit aziendale.

- **Difficile gestione di alcune peculiarità dell'organizzazione del personale**

Ogni cambio di mansione e/o punto vendita di un collaboratore, faceva nascere la necessità di calcoli onerosi dei premi relativi ai due periodi pre e post-cambiamento. Difficoltà analoghe si verificavano anche per la corretta definizione dei premi in occasione di nuove assunzioni, laddove il calcolo doveva maturare solo dopo una prima fase di on-boarding della risorsa.

**6700+**

Calcolo premi mensili  
per collaboratori

**30+**

Piani incentivi  
da gestire

**20+**

Causali di pagamento  
differenti

**5**

Entità significative:  
retail, logistica, servizi,  
laboratori, produzione

“...La gestione delle leve retributive di breve periodo risentiva di importanti inefficienze derivanti dall'utilizzo di strumenti, come i fogli di calcolo, inadeguati a gestire la complessità tipica di un'organizzazione del personale come la nostra. Anche in termini di sicurezza del dato, non avevamo la dovuta tranquillità richiesta dall'importanza del tema delle retribuzioni variabili dei nostri collaboratori...”

**Alessandro D'Auria**  
Country HR Administration Manager

## GOALS

Automatizzare il processo di elaborazione dei premi mensili di tutti i collaboratori aziendali, liberando risorse chiave da dedicare al presidio di attività più strategiche.

## SOLUTION

La risposta a queste importanti esigenze viene trovata in **Akeron SPM**, distintosi prima di tutto per la sua capacità di centralizzare processi precedentemente dispersi su numerosi fogli di calcolo e fonti dati eterogenee. La semplificazione che si poteva creare di conseguenza è stata, senza dubbio, la spinta principale verso l'adozione del software di Akeron.

Accanto a questo, poter sfruttare un potente motore di calcolo rappresentava una solida garanzia di efficienza ed abbattimento di errori che, seppur non elevati, erano presenti in una percentuale non accettabile per l'azienda.

La flessibilità dimostrata dal software, ha poi offerto importanti certezze sulla possibilità di gestire alcune peculiarità specifiche in Decathlon, come il calcolo dei premi a seguito di passaggi di mansione o sede di lavoro, oppure per l'ingresso di un nuovo collaboratore.

Il consolidamento dell'infrastruttura tecnologica portata da **Akeron SPM**, infine, portava con sé la reale possibilità di strutturare report ed analisi nativamente disponibili nel software, a supporto degli obiettivi strategici della direzione del personale e dell'azienda in generale.

## RESULTS & FUTURE PLANS

**Akeron SPM** è stato in grado di risolvere da subito le inefficienze operative esistenti.

In particolare, le notevoli risorse impiegate sui singoli siti per il calcolo ed il controllo dei premi sono state immediatamente liberate ed indirizzate ad attività più strategiche per l'azienda.

Più in generale, il software di Akeron ha permesso di automatizzare la totalità dei processi di armonizzazione delle basi dati e di calcolo dei premi.

Decathlon Italia, oggi, dispone di un repository centralizzato e condiviso di tutti i piani incentivi presenti o passati e rappresenta una base dati certa per ottimizzare il processo.

Ogni singola operazione legata alla generazione dei piani e calcolo incentivi viene inoltre tracciata e garantita all'interno di **Akeron SPM**, permettendo in questo modo di soddisfare le importanti esigenze di controllo ed audit aziendali.

La copertura funzionale già raggiunta oggi da **Akeron SPM** soddisfa completamente le esigenze dei referenti chiave in Decathlon Italia. Grazie a questo, il software sarà in grado di accompagnare l'azienda nell'evoluzione dei propri criteri di valutazione e gestione delle leve retributive, garantendo sempre velocità, efficienza ed accuratezza.

“...Il passaggio ad **Akeron SPM** ha reso l'azienda più efficiente nel seguito degli incentivi di breve termine, una delle leve monetarie che compongono il pacchetto retributivo dei nostri collaboratori. Oggi, con Akeron, posso dire che i processi si sono nettamente semplificati, con un annullamento quasi totale della necessità di elaborazioni ed interventi manuali durante i calcoli mensili degli incentivi di tutti i collaboratori...”

**Alessandro D'Auria**  
Country HR Administration Manager

# Sales Performance Management



## DA DOVE INIZIARE?

---

### SCOPRI SALES PERFORMANCE MANAGEMENT

Guida la tua azienda verso il raggiungimento degli obiettivi di vendita.

Pianifica gli obiettivi e gestisci incentivi, quote e territori assegnati alla tua forza di vendita.

[Prenota una demo →](#)

---



### ABOUT US

Akeron Srl, è la software house con headquarter a Lucca, che sviluppa applicazioni moderne in grado di aumentare la produttività, gestire e migliorare le performance aziendali e mettere le persone al centro dei processi. Akeron Srl, conta oggi oltre 500 clienti di ogni settore e dimensione: da nomi di spicco a livello nazionale fra cui Gruppo Intesa Sanpaolo, Decathlon, Bolton Group, Prada e Cressi Sub ad aziende di medie e piccole dimensioni.

CASE STUDY