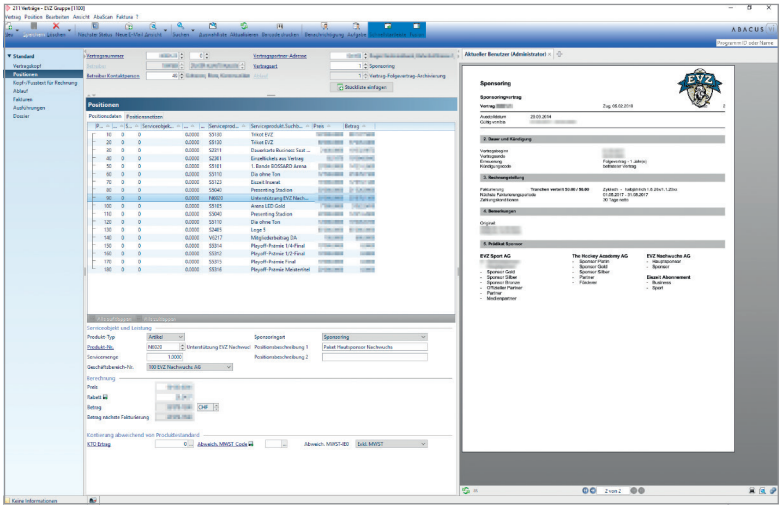
Intelligente Lösung automatisiert Vertragsverwaltung – EV Zug professionalisiert sein Management

Professionalisierung ist seit längerem das Leitmotiv beim Innerschweizer Eishockey-Club EV Zug. Das bedeutet gleichzeitig, dass die Digitalisierung in allen Bereichen angesagt ist und das Management und seine Administration daran sind, ihre Abacus ERP-Software diesen Zielvorgaben anzupassen. Um die Pflege seiner Sponsoren zu optimieren, ist als erstes die Automatisierung der Verwaltung der entsprechenden Verträge angesagt.

Quelle: Felix Klaus

Der EVZ hat letztes Jahr sein 50-jähriges Bestehen gefeiert. In seiner bewegten Vereinsgeschichte durfte bisher der Titel des Schweizermeisters 1998 als grösster Erfolg verbucht werden. Dreimal reichte es 1995, 1997 und 2017 zum Vizemeister. Solche Erfolge wollen stets wiederholt werden. So kreisen die Gedanken der Clubverantwortlichen, des Präsidenten Hans-Peter Strebel und seines CEO Patrick Lengwiler, doch nicht allein um sportliche Konzepte. Dafür braucht es auch solide und gleichzeitig zukunftsweisende Strukturen in der Administration. Um diese sicherzustellen, sollen in Bälde sämtliche Dienstleistungsprozesse elektronisch, ohne Medienbrüche abgewickelt werden. Während das meiste wie das Ticketing noch Zukunftsmusik ist, konnte in einer ersten Etappe die Verwaltung der Sponsoringverträge erneuert werden.



Die Beziehung zum Sponsoringpartner ist, wie auch der Originalvertrag, mit allen Detailpositionen im Vertragsmanagement von Abacus abgebildet.

Sponsoring ist überlebenswichtig

Ohne Sponsoren läuft gar nichts im Spitzensport. Ihr Anteil am Ertrag von rund 30 Millionen Franken jährlich ist beträchtlich. Da

Quell: Fabrizio Vignali

der Verein optimal in der Region verankert ist, ist er auch breit abgestützt. Derzeit unterstützen rund 250 Firmen den EVZ. In Bezug auf die Grössenordnung ihrer Sponsoringbeiträge erhalten diese im Gegenzug verschiedene Werbe- und Hospitality-Leistungen, Vergünstigungen und Einladungen zu Spielen und Spezialanlässen, an denen sie einen Blick hinter die Kulissen werfen, Spieler sowie Klubverantwortliche treffen und sich gegenseitig austauschen können. "Wir wollen den Sponsoren etwas zurückgeben, und das über die vertraglich festgelegten Leistungen hinaus", erklärt Marco Baumann, Leiter Marketing und Verkauf beim EVZ, im vereinseigenen Firmenmagazin "Business Eiszeit".

"Mit Abacus fährt man am besten."

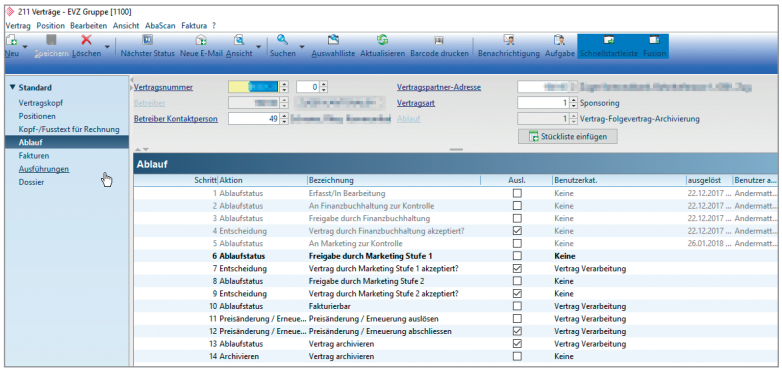
Mit jedem Geldgeber werden individuelle Verträge abgeschlossen. Bisher wurden diese in mehreren Excel-Listen geführt. Sie in vernünftiger Zeit zu bearbeiten, sei allein schon eine grosse Herausforderung gewesen, zumal ein einziger Vertrag mehrere Seiten mit vielen Ausnahmefällen umfassen könne, umreisst Susanne Friedlin, Leiterin Finanzen & Services beim EVZ, die Ausgangslage. Habe sich beispielsweise die erste Mannschaft für eine Qualifikation zu den Playoffs wie dieses Jahr qualifiziert, werde es rasch einmal aufwändig herauszufinden, welchem EVZ-Sponsor welcher Betrag in Rechnung gestellt werden dürfe und wer im Gegenzug beispielsweise dafür welche Werbeleistungen, wie viele Eintrittskarten oder Parkplatztickets erhalte, ergänzt die dafür zuständige Sachbearbeiterin Debora Andermatt.

Sämtliche Excel-Listen wurden abgelöst, so dass bei den Verträgen der gesamte Bearbeitungsprozess über die Abacus-Software läuft.

Gefordert war deshalb eine Lösung, mit der primär das Marketing in die Lage kommt, direkt aus der Vertragsverwaltung heraus die gewünschten Daten abzufragen und die so erhaltenen Informationen sofort weiterzuverwenden. Denn damit sollte erstens jeder Sponsoringpartner vertragskonform behandelt und zweitens den verantwortlichen Mitarbeitenden sämtliche Informationen per Knopfdruck zur Verfügung stehen.

Weg mit den Excel-Listen

Es galt also, die bisher dafür eingesetzten Excel-Listen und die entsprechenden Sponsoring-Angebote so zusammenzuführen, dass alle Verträge über den Prozessablauf digital geprüft, visiert und automatisiert fakturiert werden können, wobei die Ertragsbuchungen direkt in den entsprechenden Geschäftsbereich (GB) erfolgen sollten. Da bei den Hockeyanern das Abacus ERP bereits seit mehreren Jahren zur Zufriedenheit im Einsatz ist, wurde der Plan gefasst, dies mit



Der ganze Bearbeitungsprozess eines Vertrags ist Software-gesteuert – von der Freigabe des Vertrags durch das Marketing bis zur Fakturierung und allfälligen Preisanpassungen.

Hilfe der Abacus-Werkzeuge Servicevertrags-Management (SVM) und mit der Business Process Engine (BPE) als Ablaufsteuerung inklusive eines vierstufigen Freigabeprozesses realisieren zu lassen.

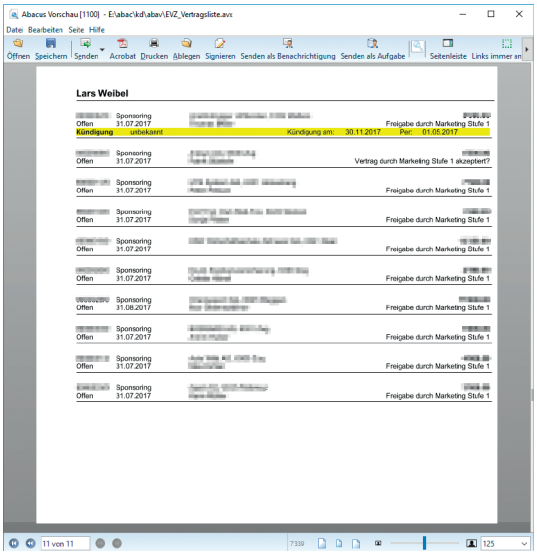
2017 wurden drei Abacus-Partner eingeladen, ihren Lösungsansatz zu präsentieren. Überzeugen konnte schliesslich Customize AG. Wohl auch weil Eishockey ein sehr schnelles Spiel ist, werden rasche Reaktionszeiten in Zug geschätzt: Der Abacus-Partner entwickelte in Windeseile zunächst ein Detailkonzept für den Anforderungskatalog. Demgemäss wurde die Vertragsverwaltung des SVM-Moduls parametrisiert und Prozesse, Benutzerfelder, Masken, Belegs- und Auswertungsmöglichkeiten wurden für den EVZ entsprechend vorbereitet.

Interne Rechnungen zwischen den Gesellschaften sind nun obsolet, da jetzt automatisch bei der Vertragsfakturierung auf die verschiedenen betroffenen Gesellschaften verbucht wird.

Ziel war es, alle Gesellschaften als eigenständigen Geschäftsbereich in einem einzigen Mandanten abzubilden. Dafür mussten die Kontenpläne sowie die Adressdaten zusammengeführt und letztere auch für ein gesellschaftsübergreifendes, zentrales CRM im Rahmen der Abacus-Software konsolidiert werden. Für die Verwaltung der Pauschalbeträge über die gesamte Offerte und für das geschäftsbereichsübergreifende Buchen stehen diverse Benutzerfelder zur Verfügung. Die Fakturierung ist in mehreren Tranchen zu unterschiedlichen Terminen möglich, wobei sich individuelle Zahlungsmodalitäten flexibel abbilden lassen. Mit Hilfe der BPE konnte diese dahingehend erweitert werden, dass ein Fixbetrag ohne Positionsdetails ausgewiesen werden kann. Darüber hinaus wurde eine Schnittstelle zur Lohnsoftware Mirus programmiert, die von den EVZ-eigenen Gastronomiebetrieben verwendet wird, wo Sponsoren gegen Rechnung sich und ihre Gäste verköstigen lassen können.

Sämtliche Excel-Listen im Bereich des Vertragsmanagement sollen in naher Zukunft abgelöst sein, so dass bei den Verträgen der gesamte Bearbeitungsprozess über die Abacus-Software läuft. Je nach Vertrag lassen sich auch individuelle Prämienrechnungen erstellen und die entsprechenden Auswertungen lassen sich auf Wunsch für jeden Sponsor einzeln berechnen. Pro Geschäftsbereich gibt es separate Abschlüsse. Dank der Fähigkeit dieser Lösung, GB-übergreifend zu buchen, erwartet Friedlin, dass sich ihr bisheriger Aufwand stark reduziert, um die einzelnen Geschäftsbereiche respektive Gesellschaften abzuschliessen. Interne Rechnungen zwischen den Gesellschaften sind nun obsolet, da sie jetzt automatisch bei der Vertragsfakturierung auf die verschiedenen betroffenen Gesellschaften verbucht werden.

Als spezielle Herausforderung erwies sich die Berücksichtigung von Verträgen, die einen sogenannten Prämienanteil enthalten. Darin werden neben den fixen auch erfolgsabhängige, individuell ausgemachte Beiträge berücksichtigt. Customize bildete die resultatabhängigen Komponenten über separate Artikel ab, die in den betreffenden Verträgen bereits eingepflegt sind. Wenn demzufolge die erste Mannschaft



Die Marketingverantwortlichen erhalten Informationen über ihre Sponsoringpartner und die entsprechenden Verträge.

EVZ Holding AG

Die EVZ Holding kontrolliert die Aktivitäten des EV Zug unternehmerisch, wobei diese 2014 in einzelne Firmen ausgelagert wurden. Damit verbunden war auch ein Modernisierungsschritt in der Administration und im Management. Die EVZ Management nimmt dabei mit 16 Mitarbeitenden die Dienstleistungsaufgaben der Holding sowie deren Tochtergesellschaften und somit die Verwaltungsbereiche Geschäftsführung, Finanzen & Services, Operations, Marketing & Verkauf sowie Kommunikation und Gastrobetriebe mit rund 120 Voll- und 130 Teilzeit-Mitarbeitenden wahr. www.evz.ch

Susanne Friedlin, Leiterin Finanzen & Services beim EV Zug

"Die programmgeführte Prozessabwicklung, vor allem bei der Verwaltung der Sponsorenverträge und deren Fakturierung für die verschiedenen Geschäftsbereiche, bedeutet für uns in Zukunft eine grosse Zeitersparnis, da nun keine Excel-Listen mehr aufwändig nachgeführt werden müssen."

wie in dieser Saison die Playoffs erreichte, müssen diese nur noch in Rechnung gestellt werden.

Für die visierenden Marketing-Stellen wurden einfach zu bedienende Benutzermasken geschaffen, in denen jeweils auch gleich das Originaldokument wie etwa ein Vertrag oder eine Rechnung angezeigt werden. Darüber hinaus schätzt es Finanzchefin Friedlin sehr, dass in der Lösung so viele Standardauswertungen zur Verfügung stehen und sich dank individueller Selektionsfunktionen problemlos Datenextraktionen wie etwa für den Budgetierungsprozess und Verhandlungen bezüglich Vertragsverlängerungen mit Sponsoren tätigen lassen.

Fazit

Die beiden Mitarbeiterinnen in der Administration des EVZ sind heute in der Lage mit der Abacus-Software pro Jahr 2'500 Kreditorenrechnungen und die 5'000 Debitorenrechnungen für die acht EVZ-Unternehmen abzuwickeln. Gleichzeitig hat sich auch das Ziel, mit der neuen Lösung eine solide Basis für die Zukunft zu legen, zur Zufriedenheit erfüllt. Mit Blick auf Konkurrenzlösungen kommt sie zudem mit bedeutend weniger Schnittstellen aus, was Friedlin zur Aussage verleitete: "Mit Abacus fährt man am besten." Das System hat sich als so flexibel erwiesen, dass auf veränderte Bedürfnisse und Anforderungen rasch reagiert werden kann. Mit dem SVM, in dem sich heute die ganze Vertragsverwaltung mit den Sponsoren erledigen lässt, hat das Marketing ebenfalls seinen grossen Nutzen aus dem Abacus-System. Damit ist der EVZ optimal vorbereitet für weitere Digitalisierungsschritte. ◆

Abacus-Software beim EV Zug

- 10 Programmanwender
- Service- und Vertragsmanagement, CRM, Auftragsbearbeitung, Finanzsoftware, Lohnsoftware, AbaReport, E-Business, Archivierung, AbaScan, Business Process Engine, Data Automation

Für Auskünfte zum realisierten Software-Projekt wenden Sie sich an:

Christoph Iten, Managing Partner

Customize AG
Neuwiesenstrasse 20
CH-8400 Winterthur

Gessnerallee 28
CH-8001 Zürich

Bärenplatz 2
CH-3011 Bern

Oberer Graben 22
CH-9000 St. Gallen

info@customize.ch
www.customize.ch