

Intelligente Lösung automatisiert Vertragsverwaltung – EV Zug professionalisiert sein Management

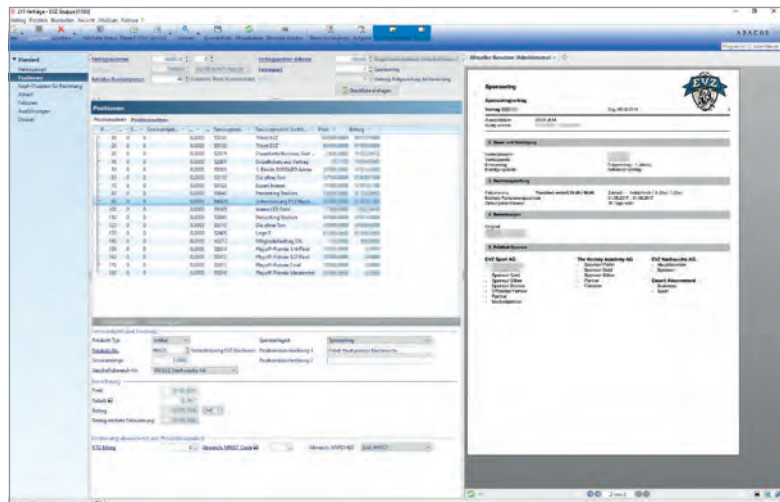
Professionalisierung ist seit längerem das Leitmotiv beim Inner-schweizer Eishockey-Club EV Zug. Das bedeutet gleichzeitig, dass die Digitalisierung in allen Bereichen angesagt ist und das Management und seine Administration daran sind, ihre Abacus ERP-Software diesen Zielvorgaben anzupassen. Um die 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 Strebels 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 ab-



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

gewickelt werden. Während das meiste wie das Ticketing noch Zukunftsmusik ist, konnte in einer ersten Etappe die Verwaltung der Sponsoringverträge erneuert werden.

Sponsoring ist überlebenswichtig

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



Quelle: 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

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

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.

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 Hockeyspielern das Abacus ERP bereits seit mehreren Jahren zur Zufriedenheit im Einsatz ist, wurde der Plan gefasst, dies mit



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 Daten-

extraktionen 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. ♦

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



Christoph Iten, Managing Partner

customize

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

Abacus-Software beim EV Zug

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