

## Die Mobiliar Mit evidence Verträge und Lieferanten jederzeit im Griff

*Was erwarten wir von einer Versicherung? Eine schnelle Abwicklung von Schadensfällen, Flexibilität in der Beurteilung und Transparenz. Kurz: klare, durchgängige Prozesse. Diese Ansprüche von aussen gelten für Die Mobiliar auch nach innen. Für eine stetig wachsende Zahl von Lieferanten und damit einhergehend eine Flut von Verträgen wurden neue Arbeitsprozesse definiert. Zur Vertragsverwaltung evaluierte Die Mobiliar konsequenterweise ein Tool, das sich an ihre Prozesse anpassen liess. Heute hat Die Mobiliar ihre strategischen Ziele im Bereich Vertragsmanagement voll umgesetzt: Mit evidence contract management lassen sich sämtliche Vertragsdaten zentralisieren und die integrierte Lieferantenbewertung gibt jederzeit Auskunft über die Leistungsfähigkeit ihrer Lieferanten.*

Jährlich fallen bei der Mobiliar über 300 neue Verträge an. Sämtliche Verträge für IT-Beschaffung, Dienstleistungen und Wartung waren zuvor im ganzen Unternehmen verteilt. Auch der Rechtsdienst hatte keine zentrale Lösung im Einsatz. Die Verträge wurden von verschiedensten Mitarbeitenden erstellt und lokal aufbewahrt oder gespeichert.

### Problematik erkannt

Diese dezentrale Lösung gewährte keinerlei Überblick über Lieferanten, Konditionen und Zuständigkeiten. Es war auch unklar, ob und wann Verträge überarbeitet oder verlängert werden mussten. Dies führte zu mangelhafter Vertragsführung, fehlender Lizenzübersicht verbunden mit einem enormen zeitlichen Aufwand und entsprechenden Kosten. Vor allem aber führte es zu der Erkenntnis, dass dringend eine Lösung gefunden werden musste.

### Anforderungen formuliert

Die Mobiliar legte sich auf klare strategische Ziele fest und definierte neue Arbeitsprozesse. Daraus ergaben sich die folgenden Anforderungen an eine neue Lösung zur zentralen Vertragsverwaltung:

- Sämtliche Verträge der Rechtsabteilung und der IT sollen logisch und physisch in einem zentralen System abgelegt werden
- Den Verträgen sollen eindeutige Vertragsnummern zugeordnet werden können
- Physische Verträge sollen ins System eingescannt werden können und danach in ihrer gesamten Konfektionierung ersichtlich sein
- Manuell erfasste und eingescannte Verträge sollen mittels Schlagwörtern und Suchmechanismen gefunden werden
- Rechtliche Komponenten und Attribute müssen aufgelistet werden und mit den zuständigen Personen verlinkbar sein
- Das System soll über eine Lieferantenbewertung verfügen zur Beurteilung der Leistungsfähigkeit und der Risiken in der Zusammenarbeit
- Es soll eine erweiterbare Lösung sein, die mit den Bedürfnissen der Mobiliar wachsen kann
- Schnittstellen zu verschiedenen Umsystemen wie z.B. SAP müssen vorhanden sein

### Nutzen von evidence crm

- Kontrolle und Transparenz dank zentraler Verwaltung und einheitlicher Vertragsführung
- Kosteneinsparungen, z.B. weil keine Ablauffristen mehr verpasst werden
- Zeitersparnis und mehr Effizienz der Mitarbeitenden
- Eine hohe Datenqualität ist gewährleistet
- Lieferanten können nach Messkriterien wie Preis, Termintreue, Prozessqualität, Services, Bonität etc. flexibel definiert und bewertet werden

### Kundenportrait

Die Mobiliar ist die älteste private Versicherungsgesellschaft unseres Landes. Sie ist genossenschaftlich verankert und so ganz ihren Versicherten verpflichtet. Die Mobiliar beschäftigt rund 4'000 Mitarbeitende (Vollzeitstellen) und 300 Lernende. Im Schweizer Markt nimmt die Mobiliar mit einem Prämienvolumen von 3,4 Mia. Franken eine führende Stellung ein und bietet heute die ganze Palette der Versicherungen an. Rund 1,6 Millionen Kundinnen und Kunden vertrauen der Mobiliar, wenn es um ihre Sicherheit geht.



Wir sprachen mit  
**Kurt Henzer**,  
ehem. Contract  
Manager und  
Mitglied des Kaders  
IT-Beschaffung

# Die Mobiliar Mit evidence Verträge und Lieferanten jederzeit im Griff

## Projekt umgesetzt

Nach intensiver Evaluation entschied sich Die Mobiliar, zwei Projekte mit der GlauX Soft AG umzusetzen. Als erstes wurde **evidence contract management** in den Abteilungen Rechtsdienst und IT-Beschaffung eingeführt. Auf der Basis der eigenen Standard-Software **evidence** erstellte GlauX Soft einen Prototypen, der zusammen mit dem Kunden angepasst und erweitert wurde. Schritt für Schritt wurde so die passende Software erarbeitet, genau auf die Wünsche des Kunden zugeschnitten. Im zweiten Projekt wurde die Vertragsverwaltung um das Modul «**Lieferantenbewertung**» erweitert.

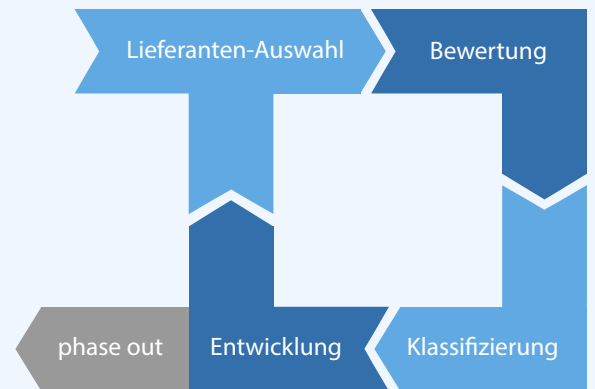
«Die GlauX Soft Project Methodology ist am Anfang zwar etwas gewöhnungsbedürftig hat sich aber bestens bewährt. Die Arbeit war effizient, der Projektfortschritt schnell und wir waren stets in den Arbeitsprozess mit eingebunden. Die Zusammenarbeit verlief sehr gut und unsere Anregungen wurden ernst genommen», so Kurt Henzer, ehemals Contract Manager und Mitglied des Kaders IT-Beschaffung bei der Mobiliar.

**evidence contract management** ist heute in den beiden Abteilungen bei über 25 Mitarbeitenden als zentrale Lösung erfolgreich im Einsatz. Überall dort, wo Informationen und Auskünfte zu neuen, bestehenden oder ablaufenden Verträgen und zu Lieferanten gebraucht werden, dient **evidence contract management** als umfassendes Informationssystem.

## Lieferanten bewertet

Auch die Lieferantenbewertung ist für Die Mobiliar sehr wichtig. Lieferanten können, unabhängig von einem bestehenden Vertrag oder einer laufenden Zusammenarbeit, im System erfasst und mit Stichworten versehen werden. Dies ermöglicht der Mobiliar das rasche Auffinden von spezifischen Lieferanten.

Mit **evidence** werden die Lieferanten einheitlich klassifiziert, wodurch ein strukturiertes Scoring ermöglicht wird. Die Auswahl der Lieferanten für neue Geschäfte erfolgt bei der Mobiliar nun auf der Basis der effektiven Leistungsfähigkeit resp. der aktuellen Beurteilung.



Auswahl der Lieferanten aufgrund der aktuellen Bewertung

## Ziele erreicht!

Dank **evidence contract management** werden heute sämtliche Verträge seriös und einheitlich nach einem Standard geführt und sind somit für alle berechtigten Mitarbeitenden überprüfbar. Sämtliche Aktivitäten sind in der History ersichtlich. Der Auswahlbaum, eine der Besonderheiten in **evidence**, zeigt u.a. auf, welcher Vertrag mit welcher Kontaktperson verbunden ist.

«Auch die Vertragskontrolle wird mit **evidence** viel einfacher», ist Kurt Henzer überzeugt. Monatlich kontrollieren wir die Verträge und weisen sie bei Bedarf den verantwortlichen Mitarbeitenden zu. So verpassen wir keine Ablaufdaten mehr und können immer rechtzeitig handeln. Dank **evidence contract management** entsteht eine enorme Transparenz der Daten und die Qualität dieser Daten ist gewährleistet. Darauf könnten wir heute nicht mehr verzichten.»

the individual standard