

Herzlich willkommen

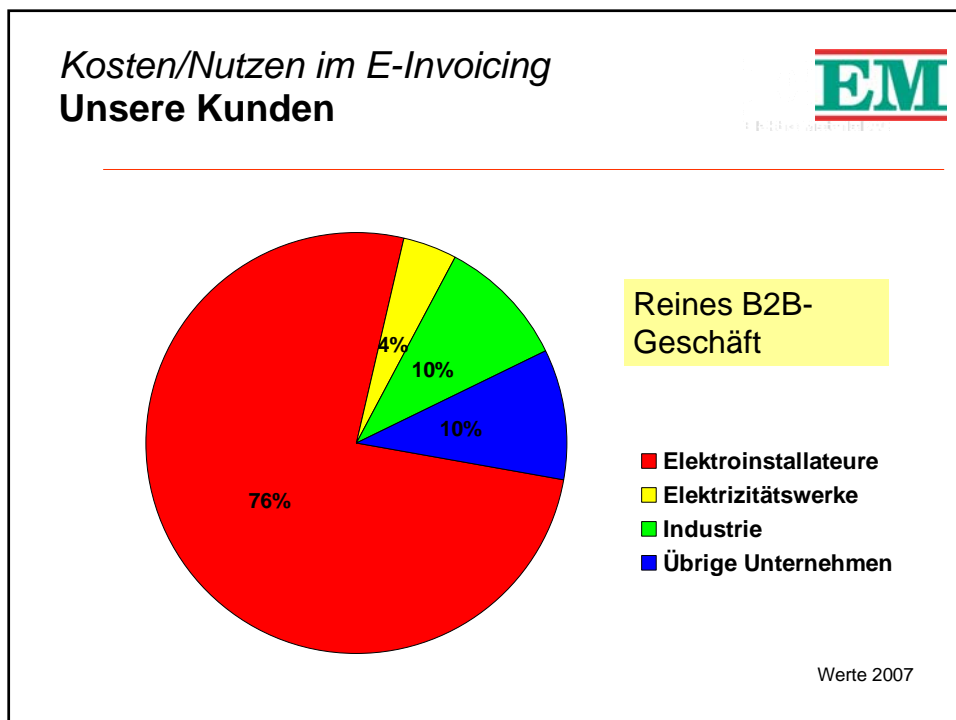
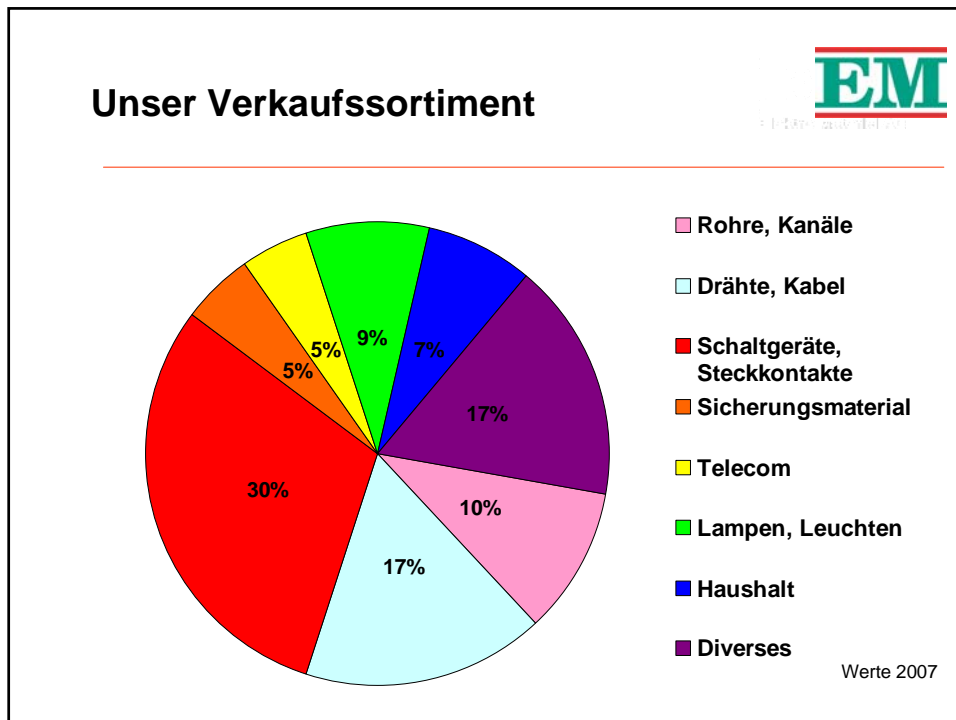


Peter Ammann
Informatik
Elektro-Material AG

Kosten/Nutzen im E-Invoicing Agenda



- 1. Kurzvorstellung EM
- 2. Kosten
 - Initial / laufend
- 3. Nutzen
- 4. Fazit



Kosten/Nutzen im E-Invoicing
Mengengerüst 2007



- 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- 700 Lieferanten
- 10'000 Kunden
- 50'000 Lagerartikel
- 210'000 Sortimentsartikel

- 1'455'200 Aufträge Total
- **1'106'326 Fakturen Total**
- 5'821 Aufträge pro Arbeitstag
- 5'702'800 Auftragspositionen Total
- Fr. 285.- Durchschnittlicher Auftragswert

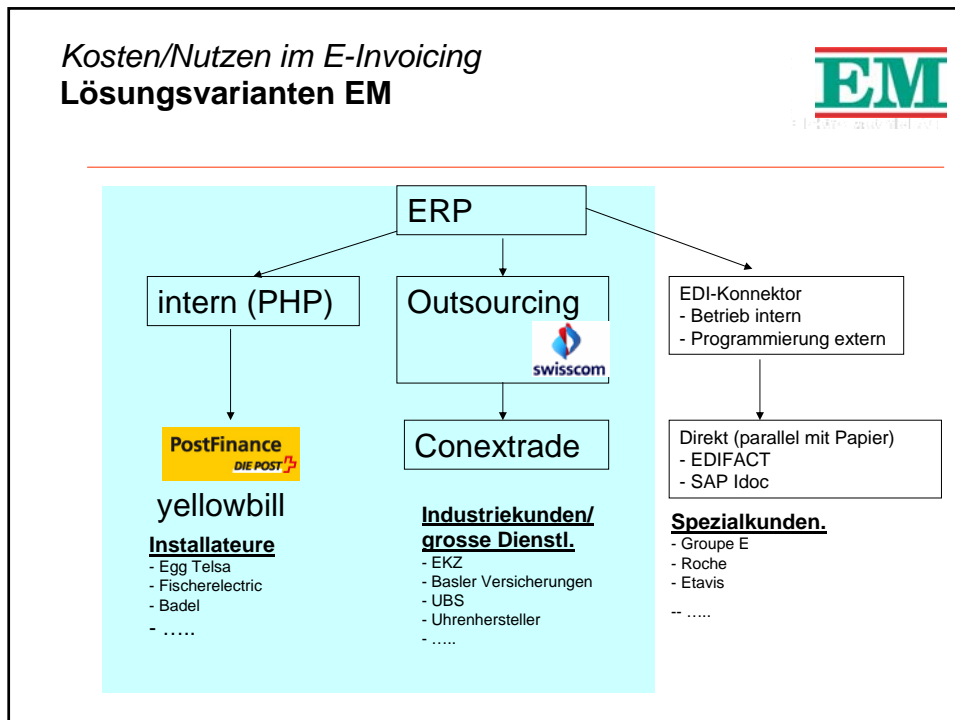
Werte 2007

Kosten/Nutzen im E-Invoicing
elektronische Fakturen Monat Mai 2008



- 900 1.0 % via conextrade / Swisscom
- 3'400 3.9 % via Postfinance
- 3'700 4.3 % direkt via E-Mail
(teilweise Testkunden)
- 1'500 1.7 % via Speziallösungen /
Individuallösungen
- **87000 Fakturen Total (10.9% elektronisch)**

Werte 2007



Kosten/Nutzen im E-Invoicing Initialkosten

Interne Realisierung

Position	Tage	CHF
Arbeitsaufwand extern	5	7'600
Arbeitsaufwand intern (inkl. Abklärungen)	18	17'568
Softwarelizenz (Altova XML für Prototypen/Analyse)		2'500
Softwarelizenz Konverter (PHP mit XML Writer)		-
Total Initialkosten		27'668

Externe Realisierung

Position	Tage	CHF
Koordinationsaufwand intern	5	4'880
Programmierung intern (Scripts für Datenzurverfügungstellung)	1	976
Initialkosten externer Partner		30'000
Hardwarekosten		3'000
Total Initialkosten		38'856

Kosten/Nutzen im E-Invoicing Initialkosten: kritische Punkte



- **Standardisierung / klare Konzepte und Vorgaben (z.B. mit Verweis auf swissDIGIN Standard)**
z.B.: Standardisierungsbemühungen Elektrobranche mit Postfinance
- **Für KMU's nur möglich mit vorbereiteter preisgünstiger Schnittstelle des Softwareanbieters. (sonst Kosten zu hoch und keine Realisierung).**
- **Projekt muss auch kundenseitig sicher produktiv und im vereinbarten Umfang laufen (v.a. bei Individuallösungen). Kunde bereit für Absicherung?**
- **Kundenstruktur beachten: Was kostet die Anbindung eines zusätzlichen Kunden?**

Kosten/Nutzen im E-Invoicing laufende Kosten: Zahlen



laufende Kosten	Min	Max
- Transaktionsgebühren Provider (0.80 bis 3 CHF)		4220
- Abklärungen und Nachfakturierungen (1 Tag intern)		900
- Parallelversände (4-6 Wochen)		100
- Parallelversände auf Wunsch des Kunden		100
- Anbindung neuer Kunden (unregelmässig)		500
- Betrieb Server (Abschreibung, Betreuung)		200
Total laufende Kosten		6020

Kosten/Nutzen im E-Invoicing

laufende Kosten: kritische Punkte



- **Provider-Kosten und einfache Kostenstruktur**
- **Kunden: Prozess auch für Ausnahmefälle verhindert aufwändige Korrekturen (z.B. wenn aus einer Bestellposition zwei Lieferungen resultieren)**
- **Bestimmte Minimalanzahl nötig (keine Speziallösungen mit nur wenigen Positionen pro Woche)**
- **Kostengünstige Anbindung neuer Kunden (bei EM zwischen 20 CHF und 3000 CHF je nach Fall!)**
- **Eigene Infrastruktur (Server) oder integrierbar in bestehende Lösungen**
- **Fakturastruktur (Sammelrechnungen)**

Kosten/Nutzen im E-Invoicing

Nutzen: Zahlen



Nutzen (geschätzt)

Portoeinsparungen (ca. 0.60 CHF/Rechnung)	2220
Einsparungen Druckkosten (ca. 0.20 CHF/Rechnung)	740
Kundenbindung (75000 Umsatz, DB 10 %)	7500
Kein Kundenverlust ("Zwangsprojekte")	2000
Einsparung Prozesskosten (VESR-Anteil erhöht)	50

Total (teilweise) quantifizierbarer Nutzen **12510**

- laufende Kosten	-6020
- Abschreibung Initialkosten (36 Monate)	-1848
- Verzinsung (halbe Investitionssumme, 10%)	-277

Nutzen Netto je Monat **4365**

Kosten/Nutzen im E-Invoicing Nutzen: kritische Punkte



- **Einschätzung der Kundenbindung**
 - Zwangsprojekte: droht wirklich Minderumsatz?
 - Mehr-Umsatz durch Kundenbindung?
- **Rationalisierung**
 - Ablauf Papierfakturierung (manuell, automatisch, intern, durch Dienstleister?)
- **Frühere Zahlung?**
 - Bei EM kaum messbar (reiner B2B)
 - Im B2C eher beeinflussbar (verlorene Rechnungen)
- **Motivation zur elektronischen Bestellung möglich**
 - Rationalisierung auch für Rechnungssteller

Kosten/Nutzen im E-Invoicing Fazit



- **Quantifizierbarer Nutzen ist gegeben**
- Standardisierung nötig, z.B. swissDIGIN, Branchenstandards
- Vielfalt von Formaten, Plattformen, Preismodellen und Individuallösungen reduziert Nutzen wesentlich
- Partnerschaftlicher Umgang durch Kunden unabdingbar (Zwangsprojekte, Spezialfälle, Parallelversände, Fakturastruktur)
- Rationalisierung sehr stark abhängig von bisheriger Organisation (z.B. Automatisierung Versand)

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

