



Business Case Rigips AG
Gipswände statt Papierstapel

swissDIGIN-Forum Basel, 23. November 2011




The slide features a collage of images on the left showing modern office interiors with glass walls and a spiral staircase. The main background is a large, abstract graphic of overlapping white and grey planes, suggesting a 3D architectural or structural design. The Rigips logo, featuring a globe icon and the text 'Rigips SAINT-GOBAIN', is positioned in the bottom right corner.

Projekt E-Invoicing BR / Barit

- ▶ Wer sind wir
- ▶ Vertriebsstruktur
- ▶ Motivation für Projekt
- ▶ Projektrealisierung
- ▶ Nutzen der Lösung
 - Quantitativ
 - Qualitativ
- ▶ Kosten der Lösung
- ▶ Erfahrungen / Empfehlungen
- ▶ Wünsche

Agenda



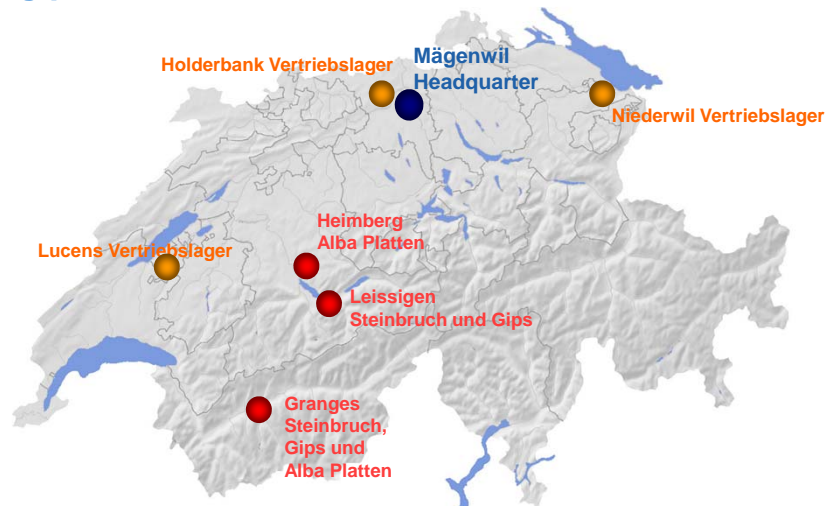
2

The slide has a clean, professional layout with a blue header bar. The agenda items are listed on the left, each preceded by a blue arrowhead. The word 'Agenda' is written vertically in a large, bold, blue font on the right side. The Rigips logo and the page number '2' are located at the bottom right.

Rigips AG - auf einen Blick

- Nummer EINS im Schweizer Trockenbau-Markt
- **Total Angestellte 165**
 - Steinbruch/Produktion 78
 - Sales & Marketing 55
 - Vertriebslager 21
 - Finanz & Administration 11
- **Eigene Produktion von Voll-Gips-Platten**
- **Grosse Logistikorganisation zur Bedienung von Baustellen**
- **Im Besitz von Saint-Gobain, eine der grössten 100 führenden Industriegesellschaften weltweit.**

Rigips AG – Standorte in der Schweiz



Gips - ein Naturprodukt



5

Werk Granges: Alba Platten Produktion



6

Werk Heimberg: Alba Platten Produktion




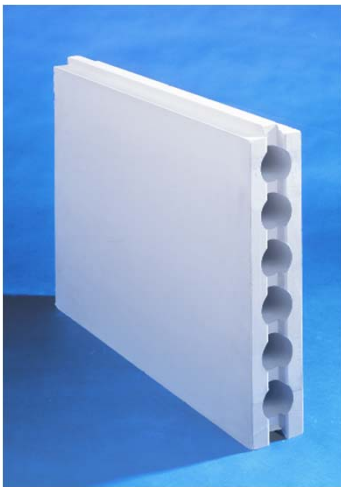
Heimberg
Alba Platten

Leissigen
Steinbruch, Gips



7

Vollgipsplatten



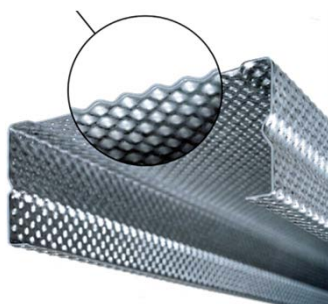
8

Gipskartonplatten



9

Accessories



10

Unsere Dienstleistungen



Vertriebsstruktur Rigips AG

- ▶ Vertriebsstruktur Rigips AG
 - 2/3 direkt an Unternehmer
 - 1/3 an Händler-Lager
 - Verrechnung über Händler, mit wenigen Ausnahmen
- ▶ Vertriebsstruktur Isover SA
 - 90% an Händler-Lager
 - 10% direkt an Unternehmer
 - Verrechnung über Händler

Vertriebsstruktur (Fortsetzung)

- ▶ Bestellung durch Unternehmer
 - Lieferung an Unternehmer-Lager oder direkt auf Baustelle
 - Rechnung an Händler
 - Händler-Rechnung an Unternehmer
- ▶ Bestellung durch Händler
 - Lieferung an Händler-Lager
 - Rechnung an Händler
- ▶ Regulierung Zahlung
 - über VSBH
 - BR / Barit
 - HG Commerciale
 - übrige Händler oder direkt an Unternehmer
- ▶ Rechnungsaufkommen: Rigips 40'000, Isover 15'000 Rechnungen/Jahr

Motivation für Projekt

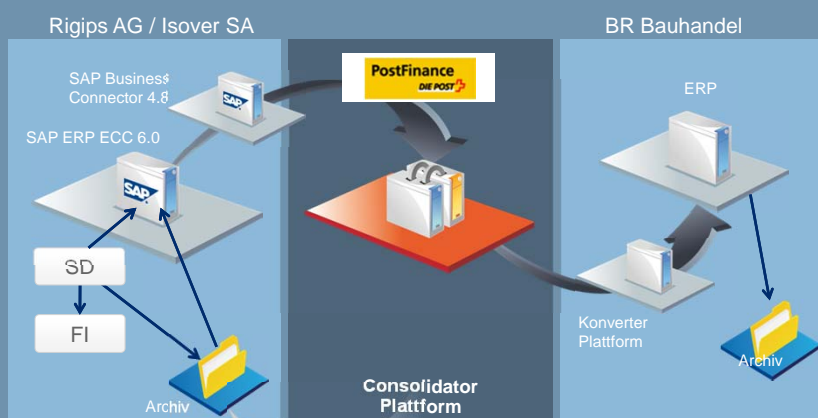
- ▶ Kunden-Anfrage Hug / Kohler / SABAG Juni 2009
 - Abklärungen bezüglich E-Invoicing (Paynet)
 - ▶ führte zu grundsätzlicher Entscheidung für E-Invoicing.
 - ▶ Grundsatz: Beginn mit einem Kunden -> mittelfristig alle grossen Händler anbinden
 - Kunde zeigte aber kein Interesse mehr
- ▶ Anfrage BR / Barit (CRH Gruppe) Juli 2010
 - Implementierung E-Invoicing mit PostFinance
- ▶ Start für Realisierung E-Invoicing mit PostFinance
 - Kick-off Meeting Oktober 2010
- ▶ Go live März 2011

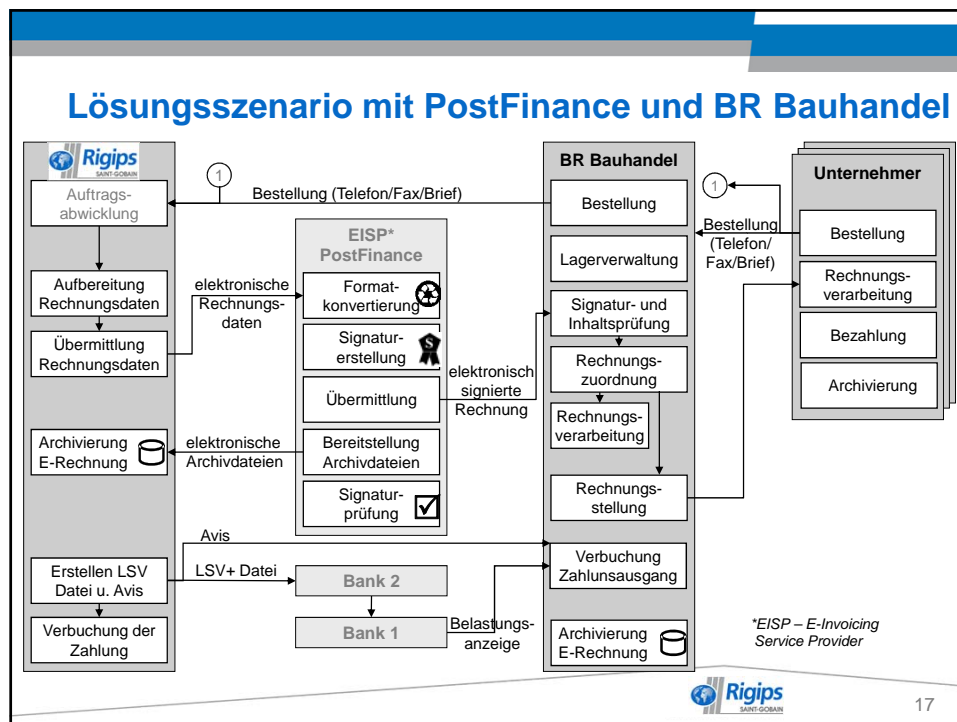
Realisierung E-Invoicing mit PostFinance

- ▶ Offerte Beraterfirma Inflow AG
 - Projekt-Freigabe Juli 2010
- ▶ Technische Abklärungen
 - Eigene Lösung vs. Lösung Konzern
 - ▶ Entscheid für eigene Lösung aus Zeit- und Kostengründen.
- ▶ System-Landschaft Rigips AG / Isover SA
 - SAP ERP Release ECC 6.0
 - SAP Business Connector 4.8
 - Inflow E-Invoice Postfinance-Engine
 - Archiv Open Text (Nutzung des Archivs SG AGILE)



E-Rechnung in SAP ERP





- ### Nutzen der Lösung
- ▶ Quantitativer Nutzen:
 - E-Rechnungen an BR / Barit von Rigips AG: 6'000
 - ▶ Prozent von Total Rechnungen: 15%
 - E-Rechnungen an BR / Barit von Isover SA: 450
 - ▶ Prozent von Total Rechnungen: 3%
 - Kosteneinsparungen:
 - ▶ Porto: 5'000 x 1.-- CHF = 5'000.-- CHF
 - ▶ Papier, Couverts, Drucker: 1'000.-- CHF
- Rigips SAINT-GOBAIN 18

Nutzen der Lösung (Fortsetzung)

- ▶ Quantitativer Nutzen (Fortsetzung):
 - Personalkosten: keine Reduktion
 - ▶ Drucken, Papierrechnung einpacken und frankieren entfällt. Trotzdem keine Einsparungen da Team nur aus 2 Personen (1.65 FTE) besteht und im Moment nicht verkleinert werden kann. Personen können aber für andere Tätigkeiten eingesetzt werden.
 - Papierarchiv entfällt
 - Kein früherer Zahlungseingang, da LSV im Einsatz.

Nutzen der Lösung (Fortsetzung)

- ▶ Qualitativer Nutzen:
 - Alle Ausgangsrechnungen werden elektronisch archiviert, nicht nur BR / Barit Rechnungen. Ist ein Nebeneffekt der Lösung.
 - Weg vom Papier, hin zu modernen elektronischen Prozessen
 - Monotone Routinearbeiten entfallen
 - Neue Kunden können schnell und günstig angebunden werden.
 - Kaum Einfluss auf Kundenbindung, funktioniert über andere Mittel (Jahres-Rückvergütungen)

Kosten der Lösung

- ▶ Externe Kosten: Einrichten der Lösung:
 - Softwarelizenzen: 7'500 CHF
 - Beratungskosten: ca. 22'500 CHF
 - -> Total externe Kosten: ca. 30'000 CHF
 - Provider keine Initialkosten
- ▶ Externe Kosten: Laufende Kosten:
 - Transaktionskosten PostFinance: 0.60 CHF / Rechnung
 - -> Total 6'500 x 0.60 CHF = 3'900.-- CHF
 - Unterhalt der Lösung: ca. 2'000 CHF/Jahr. (1 Tag/Jahr)
- ▶ Interne Kosten:
 - ca. 5 Personentage, werden aber nicht auf Projekte erfasst
- ▶ Per Saldo:
 - Laufende Kosten zu Ertrag: +/- Null
 - Payback Implementierung: Null

Erfahrungen / Empfehlungen

- ▶ Projektrealisierung technisch, zeitlich und finanziell in abgestecktem Rahmen. Im Prinzip eine ‚plug and play‘-Implementierung.
- ▶ Auswahl der Beraterfirma
 - nur mit Beraterfirma zusammenarbeiten, welche E-Invoicing-Erfahrung hat -> Schnellere Einführung zu tieferen Kosten.
- ▶ Testfenster definieren
 - Mit Kunden Testfenster definieren um Feedback zu beschleunigen
 - Alle möglichen Geschäftsvorfälle testen (auch Gutschriften, Storni, Leer-Rechnungen, etc.)
- ▶ Testrechnungen
 - Provider sollte Testrechnungen gratis verarbeiten
- ▶ Grösste Herausforderung ist die Koordination aller Beteiligten
 - Rechnungssteller -> Provider -> Rechnungsempfänger -> externe Berater (auf Sender- und Empfängerseite)

Wunschliste an Geschäftspartner und Provider

- ▶ Bereitschaft der Händler auf effiziente elektronische Prozesse umzustellen und Unterstützung der elektronischen Bestellung
- ▶ Transaktionskosten für Rechnungssteller sind zu hoch:
 - Die Transaktionskosten sind +/- die Kosten für die Briefmarke. Kein echter Vorteil.
- ▶ Durchlässigkeit der Provider:
 - Mit einem Provider sollten alle Kunden erreicht werden können, ohne Mehrkosten.



23

Kontaktinformationen

- ▶ René Hügi
Leiter Controlling
Tel: +41 (0)62 887 44 62
Mail: rene.huegi@rigips.ch

Rigips AG-SA
Gewerbepark
Hintermättlistrasse 1
CH-5506 Mägenwil
Tel. +41 (0)62 887 44 44
Fax +41 (0)62 887 44 45
www.rigips.ch



*Gemeinsam für den Trockenbau.
Tous ensemble pour la construction à sec.*