



**Was früher über 20 Tage dauerte, ist heute in gut 5 Tagen erledigt und bringt jährlich Einsparungen in sechsstelliger Höhe. Die Alpiq InTec hat ihre Rechnungsverarbeitung automatisiert.**

Wie in vielen mittelgrossen Unternehmen verlief der Rechnungsverarbeitungsprozess auch bei Alpiq InTec bis vor Kurzem noch grösstenteils manuell. Über 300'000 Rechnungen von rund 12'000 Lieferanten erreichten jährlich die Eingangspost der rund 80 Filialen aller 14 Gesellschaften in der Schweiz. Heute sind es bereits über 400'000 Rechnungen, Tendenz steigend.

*«Der Verarbeitungsaufwand war einfach zu hoch. Bei der Erfassung schlichen sich Fehler ein, die Bearbeitung der Mahnungen war aufwendig und immer wieder mussten Papierrechnungen in Filialen nachgefragt oder in einzelnen Fällen beim Lieferanten nachbestellt werden. Auch ein zentraler Zugriff fehlte und oft kursierten Mehrfachkopien in unterschiedlichen Abteilungen», fasst Heinz Rhyner, Leiter Finanz- und Rechnungswesen der Alpiq InTec Gruppe, die damalige Situation zusammen.*

Der Finanzchef errechnete, dass der Firma dadurch jährlich ein beträchtlicher Skontoverlust entstand. Ein starkes Argument für die Suche nach einer neuen Lösung.

### Externe und interne Sicht

Für die Erarbeitung des Pflichtenhefts engagierte Alpiq InTec einen externen Experten. Auf die Frage an Heinz Rhyner, ob er dies rückblickend wieder so machen würde, kommt ein klares Ja.

*«Die Sicht von aussen auf die Prozesse, auf die Anforderungen der Abteilungen und auf die Softfaktoren war wertvoll und brachte uns an vielen Stellen schneller weiter»,* erklärt er. Aber auch die Zusammensetzung des Teams und die Unterstützung der Geschäftsleitung seien für den Projekterfolg entscheidend gewesen. Zudem müsse man sich frühzeitig überlegen, welche neuen Aufgaben die Mitarbeitenden in der Administration übernehmen können, wenn ein Grossteil des Rechnungsverarbeitungsaufwands entfällt.

*«Wir haben bewusst Leute aus dem operativen Bereich mit an Bord geholt. Sie kannten die alltäglichen Herausforderungen im Umgang mit Lieferantenrechnungen, konnten an den richtigen Stellen Rückfragen platzieren, wichtige Hinweise*

*liefern und die Stimmung bei den Mitarbeitenden im Hinblick auf die Veränderung abholen», führt Heinz Ryner aus. Vor allem Letzteres sei mitentscheidend für die Akzeptanz einer neuen Lösung: «Ist diese nicht gewährleistet, entsteht ein hohes Risiko zum Scheitern», sagt er.*

## Start ins Rennen

Den Projektstart bildeten drei eintägige Workshops, die innerhalb von zehn Tagen abgeschlossen waren.

Im Ersten standen die Zielsetzung, die Projektabgrenzung, das Enterprise-, Content- und Dokumenten-Management-System, die Erfolgsfaktoren und mögliche Hindernisse im Vordergrund. Auch Fragen zur Make-or-Buy-Strategie und zur Archivierung wurden geklärt, Lösungsszenarien entwickelt sowie eine Anforderungsliste für die Top-10-Anbieter erstellt.

Der zweite und dritte Tag diente zur Verfeinerung der Lösungsszenarien, zur Klärung wichtiger Fragen, zum Abschluss des Pflichtenhefts und zur definitiven Auswahl der Lösungsanbieter. Zur Präsentation möglicher Lösungen wurden

anschliessend insgesamt acht Anbieter eingeladen, wovon vier in die engere Wahl kamen und zwei den definitiven Zuschlag erhielten.

## Zwei sind besser als einer

Dass sich Alpiq InTec für die Kombination zweier Lösungsanbieter, Swisscom IT Services und Tessi Solutions, entschied, ist nicht nur auf die passendste und flexibelste Lösung zurückzuführen. Sie bietet auch Sicherheit, denn beide Unternehmen könnten das gesamte Lösungspaket alleine anbieten, sind gut im Markt verankert und weisen entsprechende Referenzen aus. Zudem profitiert Alpiq InTec damit von der Kombination der Stärken beider Unternehmen.

*«Mit den für uns erarbeiteten Angeboten erhielten wir auch die Sicherheit, auf die richtigen Partner zu setzen», erläutert Heinz Rhyner und ergänzt: «Das ist ein wichtiger Faktor bei IT-Projekten. Sowohl in Bezug auf die Lösung als auch auf den Anbieter. Das hat sich bewährt.»*

Swisscom und Tessi Solutions arbeiteten von Beginn an gut zusammen und stimmten sich aufeinander ab. Jeder konzentrierte sich auf seinen Teil



und sorgte parallel dafür, dass die Schnittstellen reibungslos funktionierten – obschon die beiden ursprünglich separat angefragt wurden. Denn erst im Laufe der Evaluation kristallisierte sich heraus, dass eine Kombination in dieser Form die beste Lösung darstellt.

### Drei Eingangskanäle, ein Prozess

Ob elektronisch, als PDF oder auf Papier: Bei allen drei Eingangskanälen werden die Rechnungen rechtskonform dem systembasierten, automatisierten Verarbeitungsprozess übergeben (vgl. Grafik). Mitarbeiter werden per E-Mail über zu kontrollierende Rechnungen informiert und greifen dann via eingebetteten Link über das Workflow-Tool direkt auf die bereits validierte Rechnung zu, können die Kontierung vervollständigen und die Rechnung entweder freigeben oder, wenn es das elektronisch hinterlegte interne Genehmigungsverfahren verlangt, an die entsprechende Stelle weiterleiten. Der nächste Schritt ist die automatische Übergabe zur Zahlung ins ERP-System und dann ins Archiv. Seit der Einführung dieser Lösung wird nur noch ein elektronisches Archiv betrieben, was zusätzlich Kosten spart.

### Fazit: Gelungene Einführung

Nebst der projektbegleitenden Kommunikation der einzelnen Phasen erstellte Alpiq InTec ein Mitarbeitervideo, worin der Vorsitzende der Geschäftsleitung persönlich den Nutzen für die Firma aufzeigt und in einer einfachen und verständlichen Schulung über die Einzelheiten des neuen Rechnungsverarbeitungsprozesses aufklärt.

Auch die Lieferanten wurden informiert und finden auf der Website unter [www.alpiq-intec.ch/e-invoicing](http://www.alpiq-intec.ch/e-invoicing) detaillierte Informationen über die Rechnungsadressen und -kanäle sowie die notwendigen Referenzangaben auf der Faktura.

2013 wurden rund 380'000 Lieferantenrechnungen verarbeitet, davon ca. 10 Prozent elektronisch, 5 Prozent als PDF und 85 Prozent auf Papier. Das Ziel: Die papierbasierten Rechnungen sollen bis zum Jahr 2016 weniger als 50 Prozent ausmachen. •



*«Wir wollten einen einheitlichen, mit klaren Zielen definierten Rechnungsverarbeitungsprozess über die ganze Alpiq InTec Gruppe. Das haben wir geschafft.»*

Fazit von Heinz Rhyner, Leiter Finanz und Rechnungswesen der Alpiq InTec Gruppe

### Alpiq InTec

Die Alpiq InTec Gruppe ist mit rund 4'600 Mitarbeitenden in den Bereichen Gebäudetechnik und -management sowie der Energieversorgungs- und Verkehrstechnik tätig und an über 80 Standorten in der ganzen Schweiz vertreten. Ungefähr 1'200 Mitarbeitende müssen Rechnungen kontrollieren und visieren.

[www.alpiq-intec.ch](http://www.alpiq-intec.ch)

## Das Projekt «Alpiq InTec»

### Die Aufgabe

Elektronische Verarbeitung von 400'000 Kreditorenrechnungen jährlich – vom Eingang bis zur Bezahlung

### Software

- Basware (Rechnungsworkflow)
- OPTIMAL SYSTEMS (Archivsystem)

### Drei Eingangskanäle

- Papierrechnungen im Scanningcenter von Tessi Solutions
- PDF-Rechnungen via Rechnungsportal Billexco.com
- E-Rechnungen via Swisscom-Handelsplatz Conextrade

### Projektdauer

8 Monate

### Ergebnisse

- ROI unter 12 Monaten
- Lieferantenrechnung wird innert 5 Tagen verarbeitet
- Durchgängig nachvollziehbarer und protokollierter Prozess
- Revisionsicheres Archiv mit Direktzugriff aus SAP bis auf Belegebene
- Kontrollierter, einheitlicher Rechnungsfluss und Freigabeprozess
- Massiv tiefere Prozesskosten, effizientere Prozesse

Kunde

**Alpiq InTec Gruppe**

Stichworte

400'000 Eingangsrechnungen

12'000 Lieferanten

14 Gesellschaften

80 Filialen

Branche

**Energieservice**

Dienstleistungen und Produkte

**Multi Channel Rechnungsempfang**

**Kreditoren Workflow**

**Archivierung**

Einführung

Ende 2012



Die schweizerische Niederlassung der französischen Tessi S.A. ist 2016 durch den Kauf der RR Donnelley Schweiz entstanden.