

HGC auf dem Digitalisierungsweg

Herausforderungen und Learnings

Martin Tobler – CEO HG Commercial

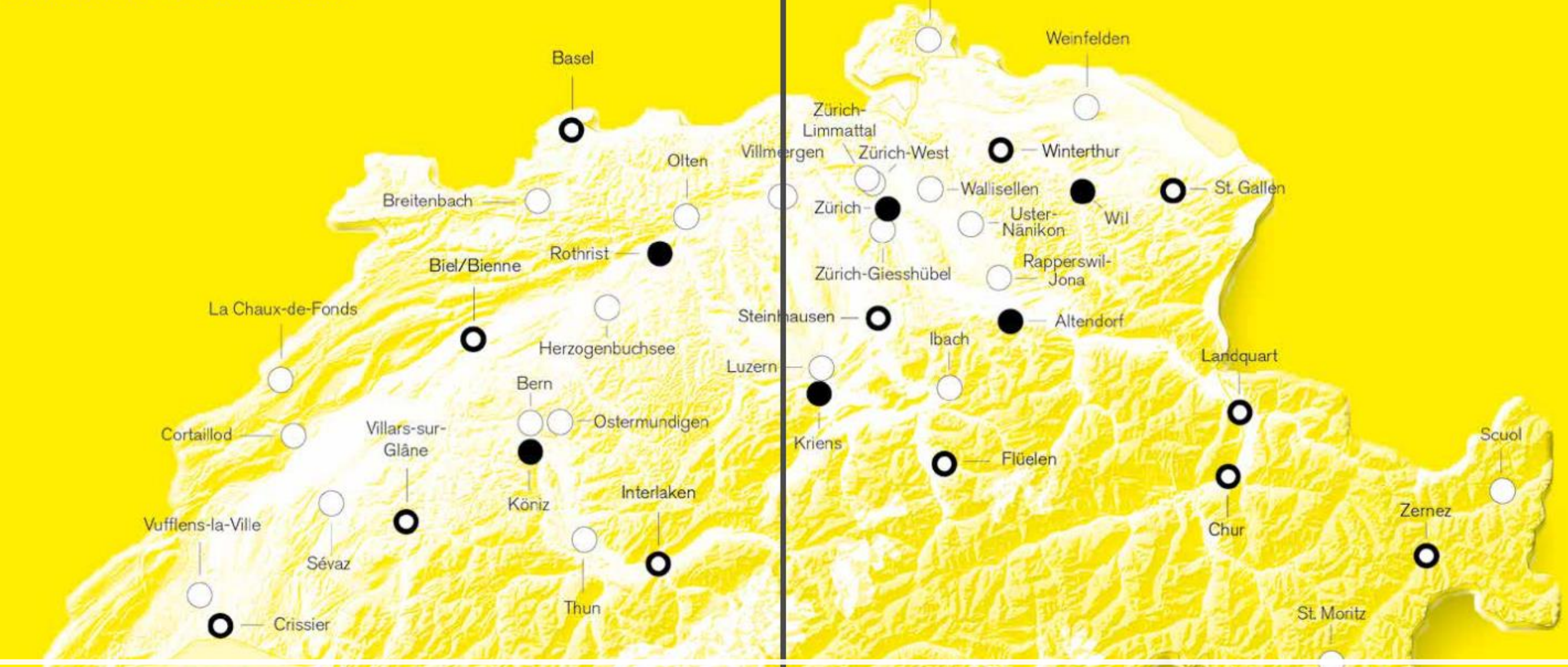
ZÜRICH

seit 1899

HANDELSGENOSSENSCHAFT des SCHWEIZ BALMEISTER VERBANDES



Standorte der HG COMMERCIALE



Heute in der ganzen Schweiz präsent



HG COMMERCIALE kurz vorgestellt

43

Verkaufsstellen



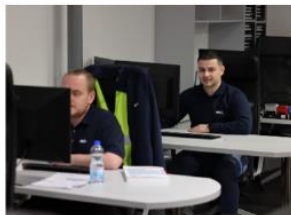
19

Ausstellungen



778

Mitarbeiterinnen
und Mitarbeiter
(VOLLZEITSTELLEN)



65

Lernende



3 172

Mitglieder



87

LKWs und Lieferwagen



346

Stapler



993

Endgeräte/Rechner

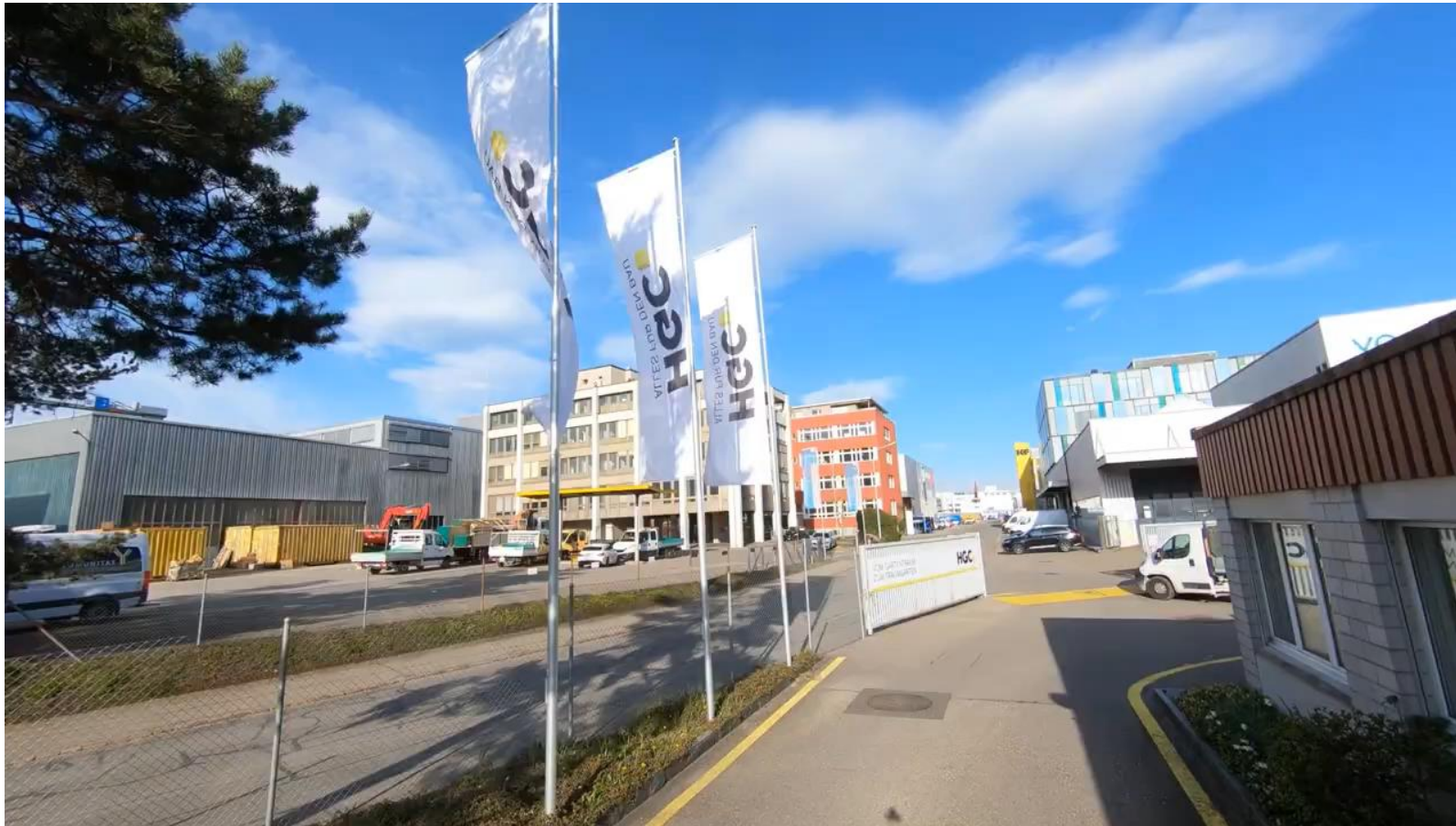


801 007 000

Nettoerlös CHF



Flug durch unser Lager in Wallisellen



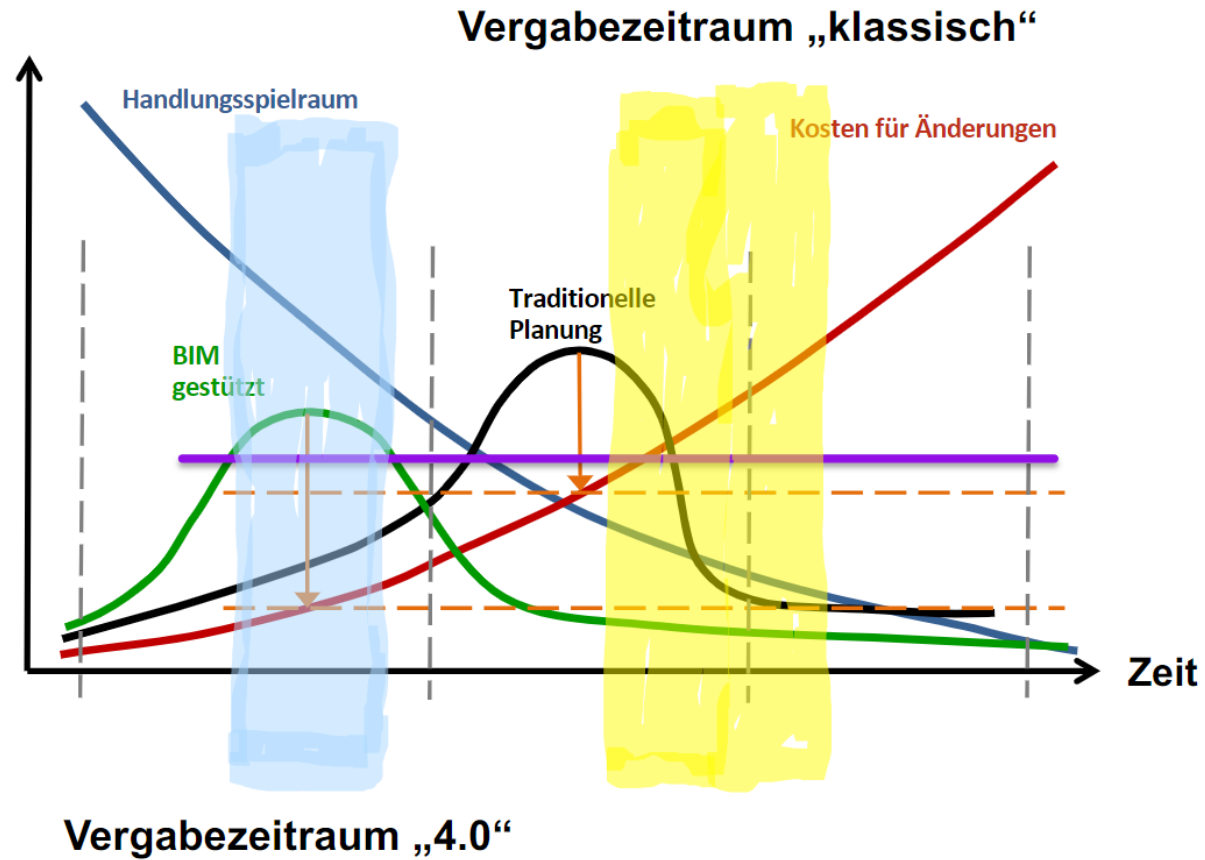
Die Digitalisierung im Großhandel als Chance nutzen



© hit1912 - stock.adobe.com

Der Großhandel wird auch in Zukunft ein unverzichtbarer Teil der Wirtschaft sein. Dafür muss er aber die Chancen ergreifen, die sich durch Digitalisierung und disruptive Technologieentwicklung ergeben – sonst gerät er zunehmend unter Druck – sei es durch die Konkurrenz großer Onlinehändler oder durch die kleiner Start-ups, die oftmals Quereinsteiger innerhalb kürzester Zeit völlig neue Branchengesetze definieren.

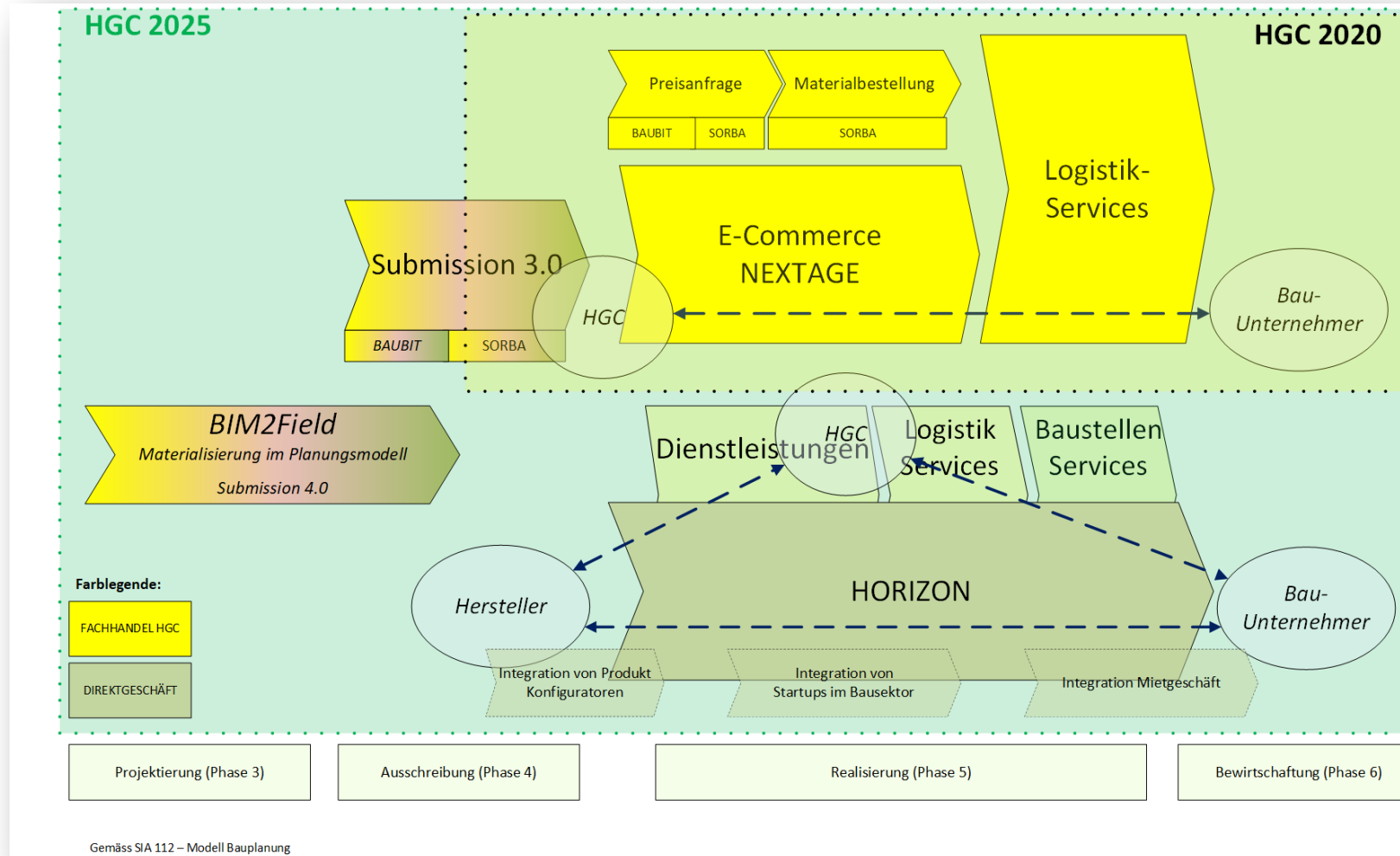
Digitalisierung verändert Wertschöpfung



Was heisst Digitalisierung für HGC?

- Standardisierung
- Automatisierung
- Chancen erkennen: Neue Geschäfte entwickeln – mit und für unsere Kunden

Im Aufbau: Das Ecosystem HGC 2025



Was machen wir?

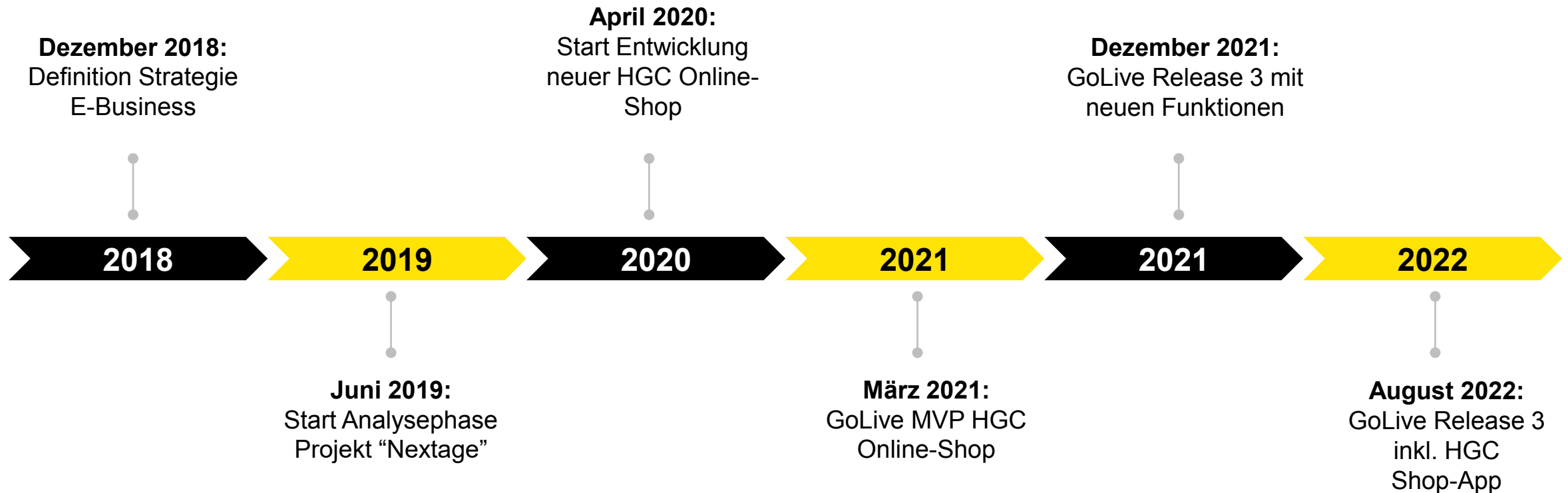
ELIE



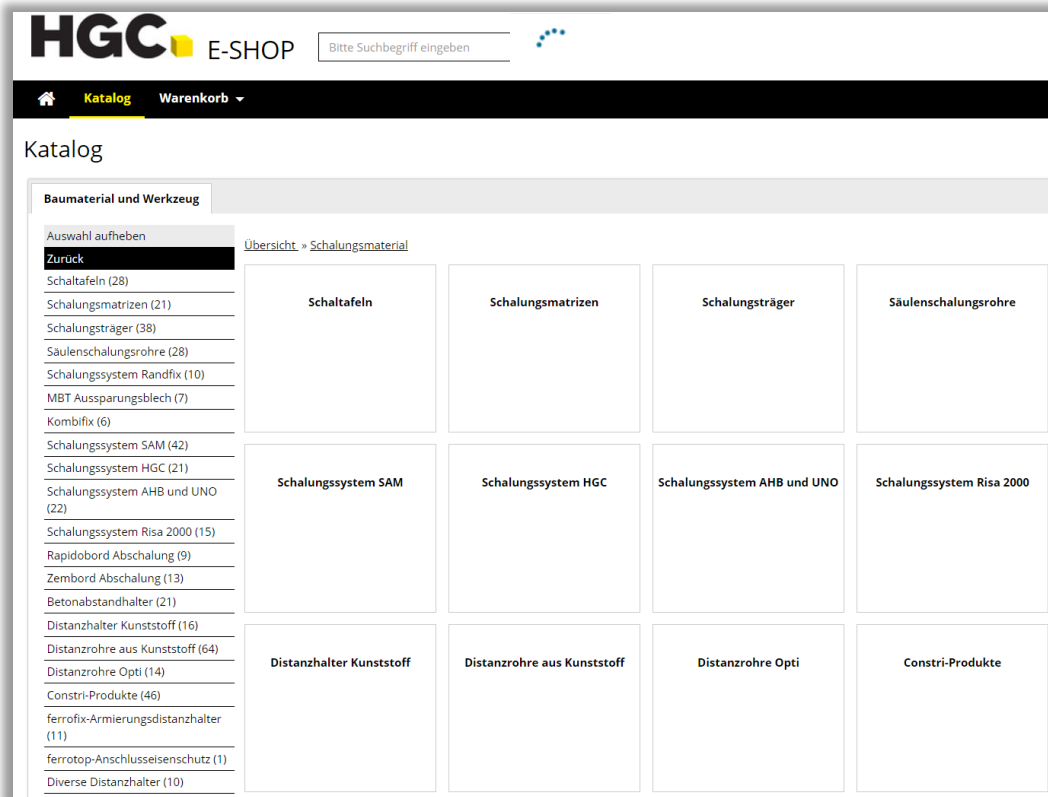
- Geschäftslogik
- Lagerbewirtschaftung
- Beschaffung- & Vertrieb
- Produktdaten
- Kundendaten
- Finanzen & Buchhaltung



Entwicklung E-Commerce in der HGC



Der Start im 2018: Entscheid zur Ablösung des bestehenden Online-Shops



Gründe für Ablösung

- Schwache Performance
- Ungenügende Darstellungsmöglichkeiten
- Technologische Sackgasse
- Keine Möglichkeit Logistikpotential abzubilden
- Nur tagesaktuelle Verfügbarkeiten
- Keine Möglichkeiten zur Anbindung an Kundensysteme
- Unsichtbar auf Suchmaschinen
- Kaum Analyse Möglichkeiten
- E-Shop und Homepage komplett getrennt
- Design nicht mehr zeitgemäss

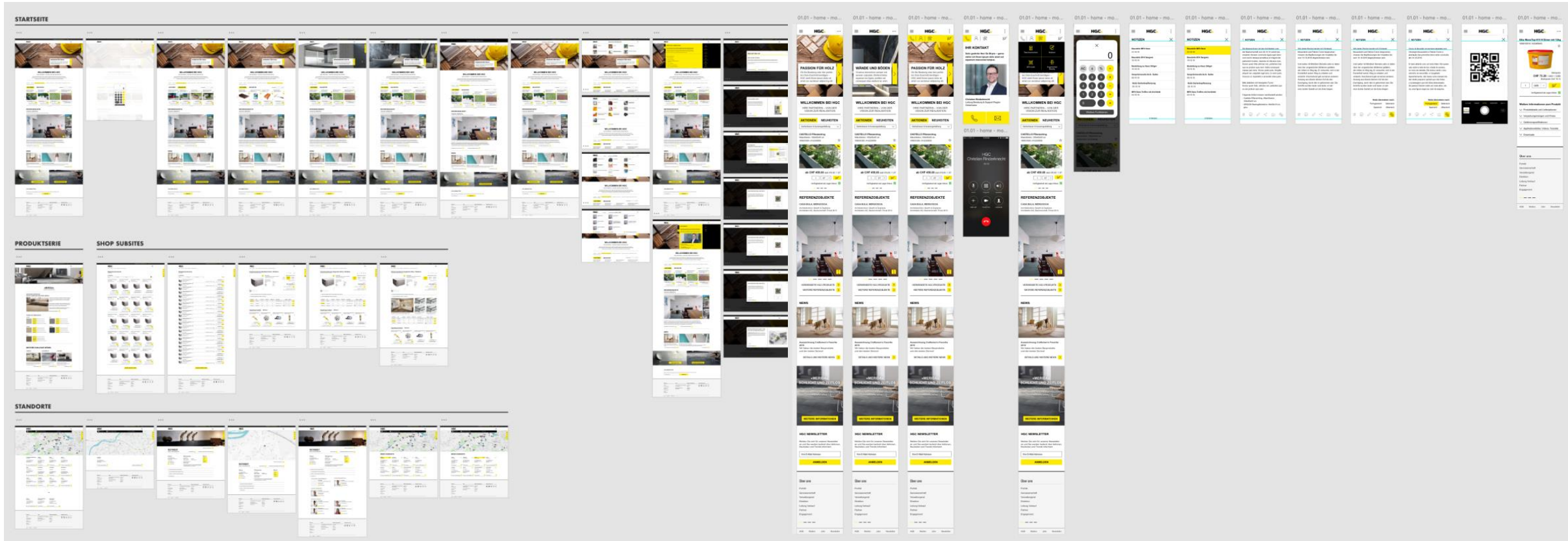
Vision als Ergebnis der strategischen Analysephase

NEXTAGE ist einfaches Finden, Bestellen und smartes Zusammenarbeiten!

Unsere Profi-Kunden aus dem Baugewerbe profitieren von umfassenden Informationen und Services aus der vernetzten digitalen HGC-Plattform.

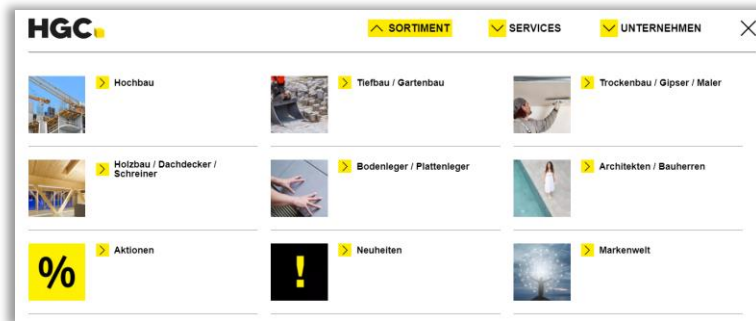
Einfaches Finden, Bestellen und smartes Zusammenarbeiten erhöht die beidseitige Effizienz und schafft Wettbewerbsvorteile. Dank der konsequenten Omni-Channel Ausrichtung generieren wir ein höheres Marktvolumen.

Lösungsentwicklung anhand Prototyping-Verfahren

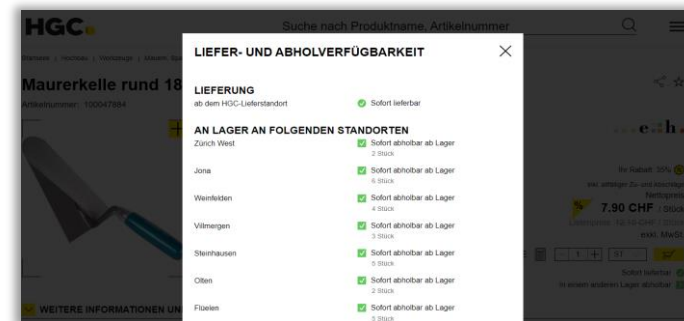


Go-Live im März 2021

Branchenorientierter Produktaufbau und kundenspezifische Konditionen



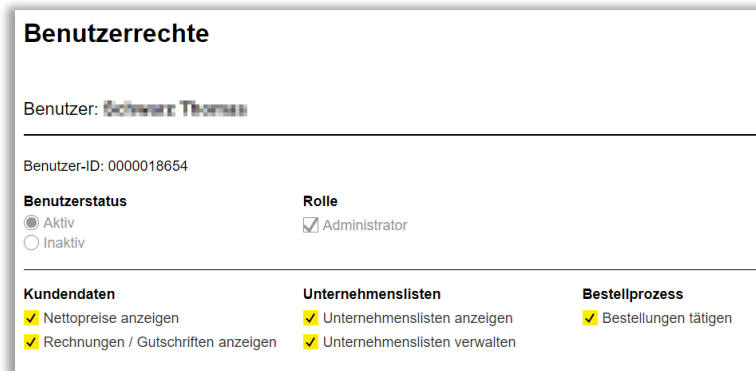
Aktuelle Lagerbestände mit Liefer- und Abholverfügbarkeit



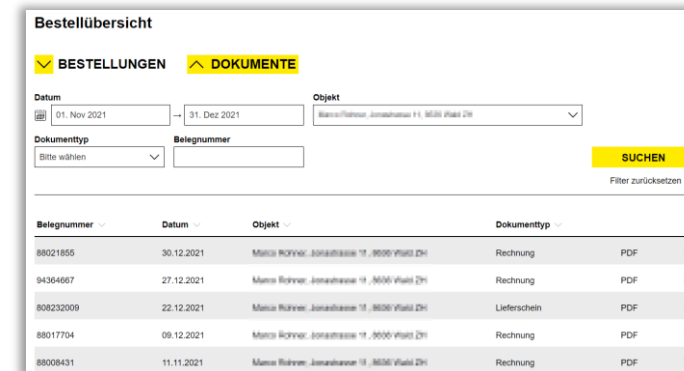
Gute Sichtbarkeit auf Google durch SEO-Optimierungen



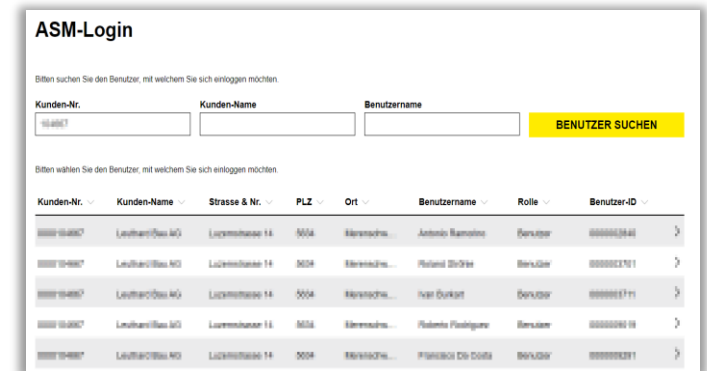
Benutzerverwaltung mit Rollenverteilung und Berechtigungen



Zugriff auf Aufträge, Rechnungen, Lieferscheine der letzten 3 Jahre



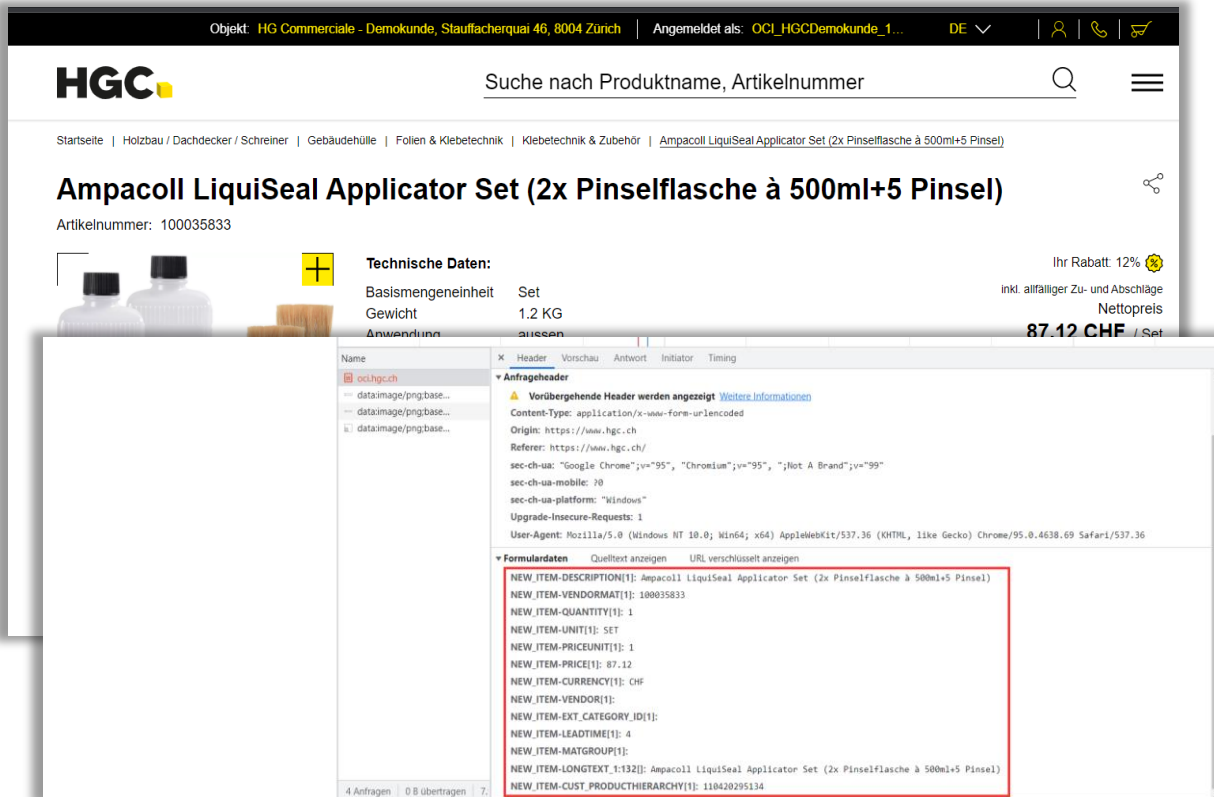
Internes Login für Verkaufsaussendienst auf alle Kunden



Wichtig: Schnittstellen

OCI – Open Catalog Interface

Exportieren von Produktdaten und deren Preise in das ERP-System unserer Kunden



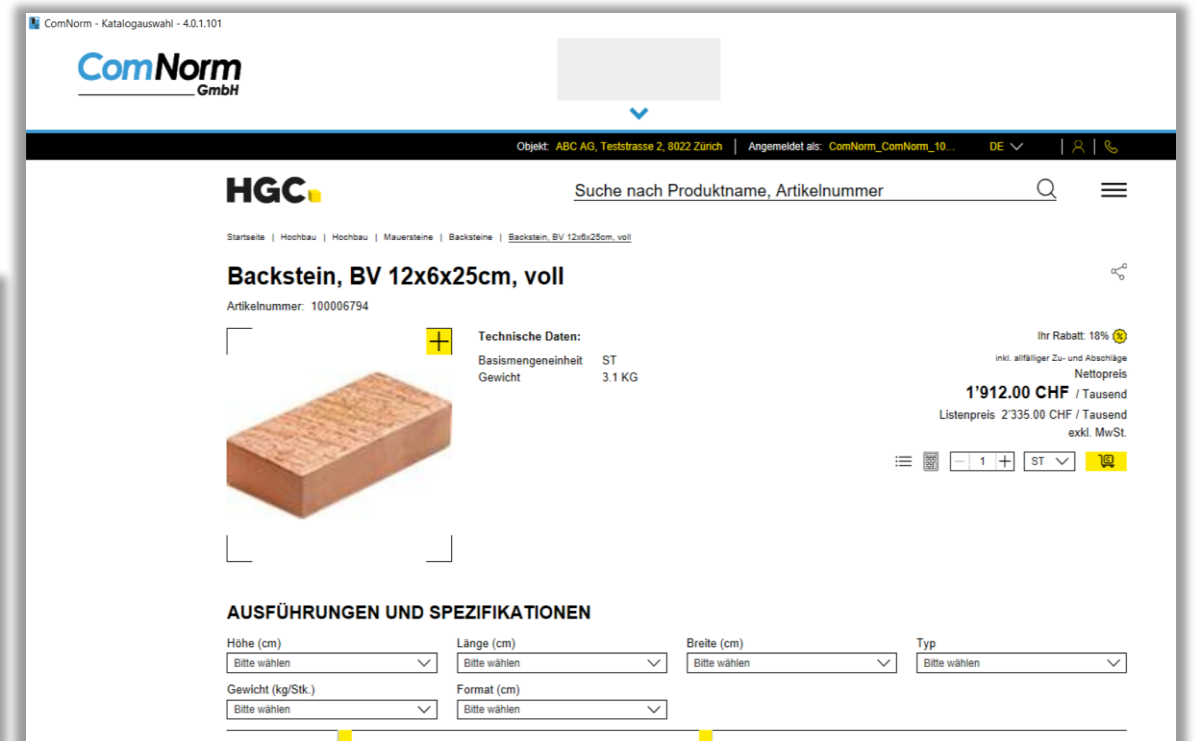
The screenshot shows the HGC website interface for the product 'Ampacoll LiquiSeal Applicator Set (2x Pinselflasche à 500ml+5 Pinsel)'. The product price is listed as 87.12 CHF. Below the product image, a browser developer console is open, displaying the OCI data for the product. The data includes:

```

NEW_ITEM-DESCRIPTION[1]: Ampacoll LiquiSeal Applicator Set (2x Pinselflasche à 500ml+5 Pinsel)
NEW_ITEM-VENDORMAT[1]: 100035833
NEW_ITEM-QUANTITY[1]: 1
NEW_ITEM-UNIT[1]: SET
NEW_ITEM-PRICEUNIT[1]: 1
NEW_ITEM-PRICE[1]: 87.12
NEW_ITEM-CURRENCY[1]: CHF
NEW_ITEM-VENDOR[1]:
NEW_ITEM-EXT_CATEGORY_ID[1]:
NEW_ITEM-LEADTIME[1]: 4
NEW_ITEM-MATGROUP[1]:
NEW_ITEM-LONGTEXT_1[132]: Ampacoll LiquiSeal Applicator Set (2x Pinselflasche à 500ml+5 Pinsel)
NEW_ITEM-CUST_PRODUCTHIERARCHY[1]: 110420295134
  
```

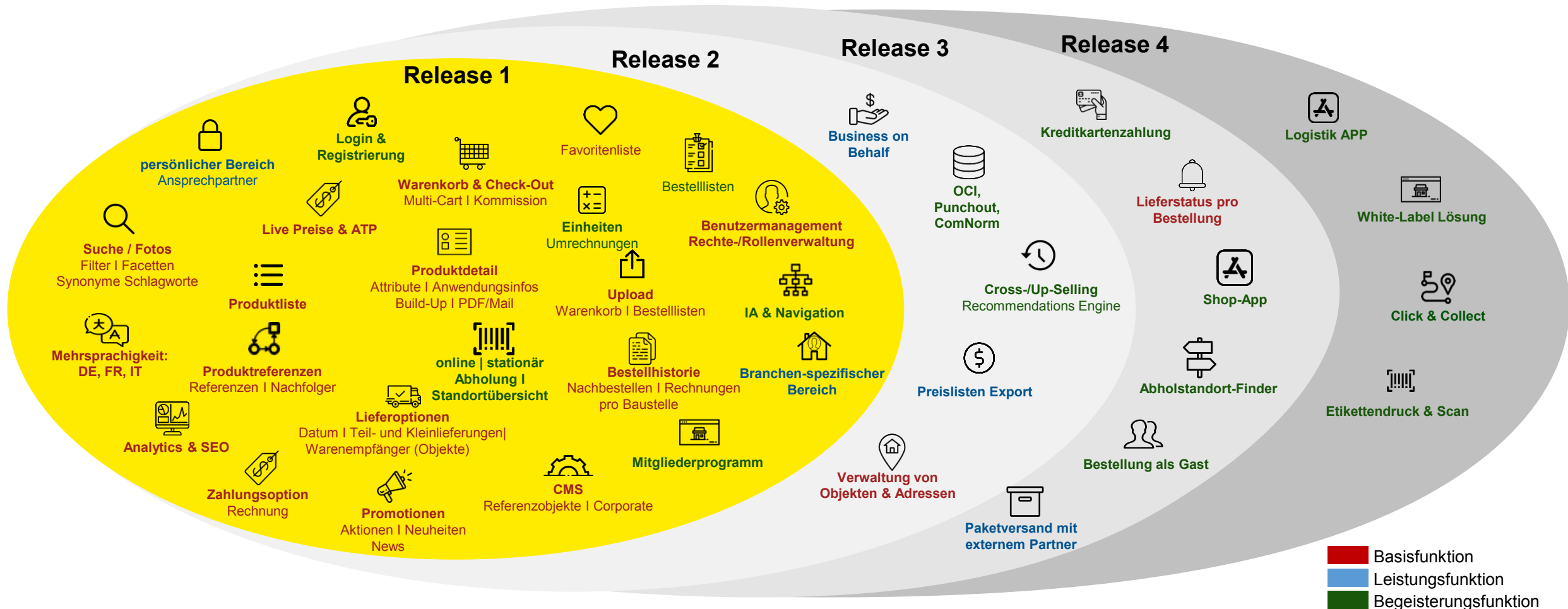
ComNorm-Schnittstelle

Exportieren von Produktdaten & Preisen mit der Möglichkeit, direkt aus dem ERP-System des Kunden eine Bestellung via integriertem Aufruf des HGC-Online-Shops zu tätigen



The screenshot shows the ComNorm website interface for the product 'Backstein, BV 12x6x25cm, voll'. The product price is listed as 1'912.00 CHF. The interface includes a search bar, a product image, and a section for 'AUSFÜHRUNGEN UND SPEZIFIKATIONEN' with dropdown menus for dimensions and specifications.

Release-Zyklen: Aufbau Funktionen gemäss Feature-Roadmap



- Basisfunktion
- Leistungsfunktion
- Begeisterungsfunktion

Sommer 2022: Go-Live Release 3

DIE HGC SHOP-APP IST DA!

- ✓ Überall & jederzeit bestellen
- ✓ Aktuelle Preise & Lieferverfügbarkeiten
- ✓ Keine Aktion mehr verpassen
- ✓ Benutzerverwaltung & Bestellübersicht
- ✓ Login mit Touch- & Face-ID

Jetzt downloaden und entdecken!

Die **HGC Shop-App** ist für iOS- und Android-Geräte verfügbar.

www.hgc.ch **HGC**

Die App die Ihnen das Arbeiten vereinfacht

Die **HGC Shop-App** bringt Ihnen unser Sortiment in die Hosentasche! **Bestellungen** können Sie jetzt jederzeit und überall abgeben und die **Bestell- und Favoritenlisten** sorgen für eine praktische Organisation.

Finden Sie schnell heraus, ob die gewünschte **Ware verfügbar** ist, welche Artikel gerade in **Aktion** sind und was Sie das letzte Mal **bestellt** haben. Auch **Lieferscheine** und **Rechnungen** können Sie jederzeit einsehen.

Finden Sie die nächste Verkaufsstelle, **Öffnungszeiten** und Ihr **persönlicher Ansprechpartner** ganz einfach.

NEU: Bezahlen mit Twint & Kreditkarte

Für unsere Barzahler-Kunden bieten wir neu die Bezahlung mit Visa, Mastercard und Twint an.

Der Zugriff funktioniert mit dem gewohnten Login und ist mit **Touch- oder Face-ID** nun noch sicherer.

www.hgc.ch **HGC**

Mit der HGC Shop-App einkaufen

Übersichtlich & intuitiv
Ganz leicht Produkte finden

Immer aktuell
Preise, Liefer- und Abholverfügbarkeiten

Profitieren
Keine Aktion oder Neuheit verpassen

Login & Konto
Gewohnte Anmeldung und Benutzerverwaltung

Kontakt
Wichtige Adressen und Öffnungszeiten

Roadshows: Den Kunden muss es schmecken



Was machen wir?

ELIE



- Geschäftslogik
- Lagerbewirtschaftung
- Beschaffung- & Vertrieb
- Produktdaten
- Kundendaten
- Finanzen & Buchhaltung



UNSERE VISION



cubotoo leistet einen Beitrag zu einem **datenbasierten, medienbruchfreien und effizienten** Arbeiten in der Baubranche.

cubotoo

Vereinfacht die Beschaffung von Baustoffen.

Bietet ein optimaler Dienst zur Abwicklung von Beschaffungsanfragen.

Ermöglicht eine Vielfalt an Bestell- und Vertriebsmöglichkeiten.

Steigert die Wettbewerbsfähigkeit für Hersteller und Bauunternehmen.

Beschleunigt die digitalen Transformation der gesamten Branche.

Optimiert das Direktgeschäft zwischen Hersteller und Bauunternehmer.

Ergänzt das Angebot durch Zusatzdienstleistungen.





UNSER GESCHÄFTSZWECK



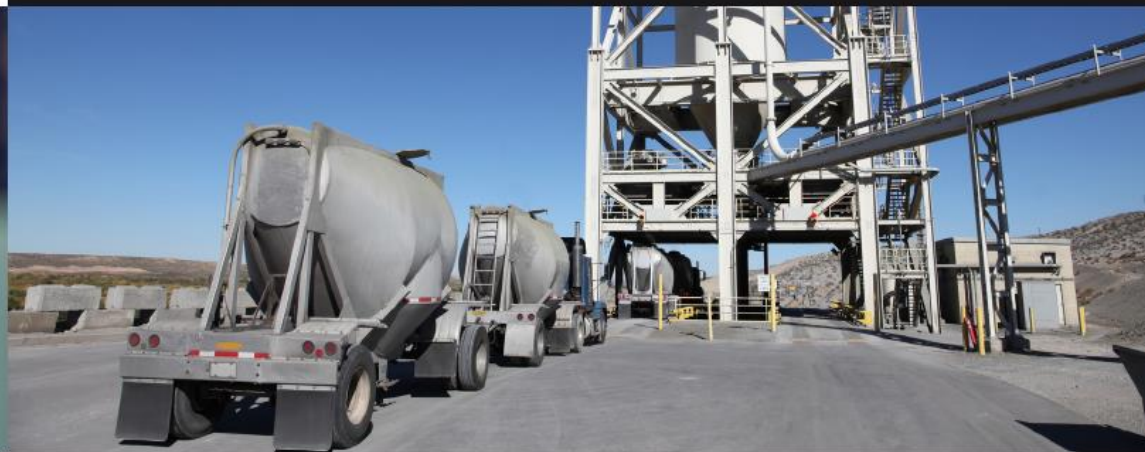
cubotoo ist eine digitale Bauplattform und **für alle Hersteller und Bauunternehmen zugänglich.**



Die Geschäftsanbahnung, die Festlegung der Konditionen und der Geschäftsabschluss erfolgen **direkt zwischen Hersteller und Bauunternehmer.**

cubotoo kann folglich **keine Garantie für Warenqualität und Warenbereitstellung** übernehmen.

Die Bauplattform stellt einen **hohen Mindeststandard und eine marktübliche Seriosität** der Geschäftsabwicklung sicher.



UNSER GESCHÄFTSZIEL

Hersteller

Erreichen eine hohe Skalierbarkeit und Reichweite

Steigern sich markant in ihrer Kosteneffizienz

Können Dienstleistungen an cubotoo outsourcen



UNSER GESCHÄFTSZIEL

Bauunternehmer

Steigern ihre Arbeitseffizienz signifikant

Erlangen eine hohe Transparenz und Vergleichbarkeit

Treffen auf eine sichere Geschäftsabwicklung



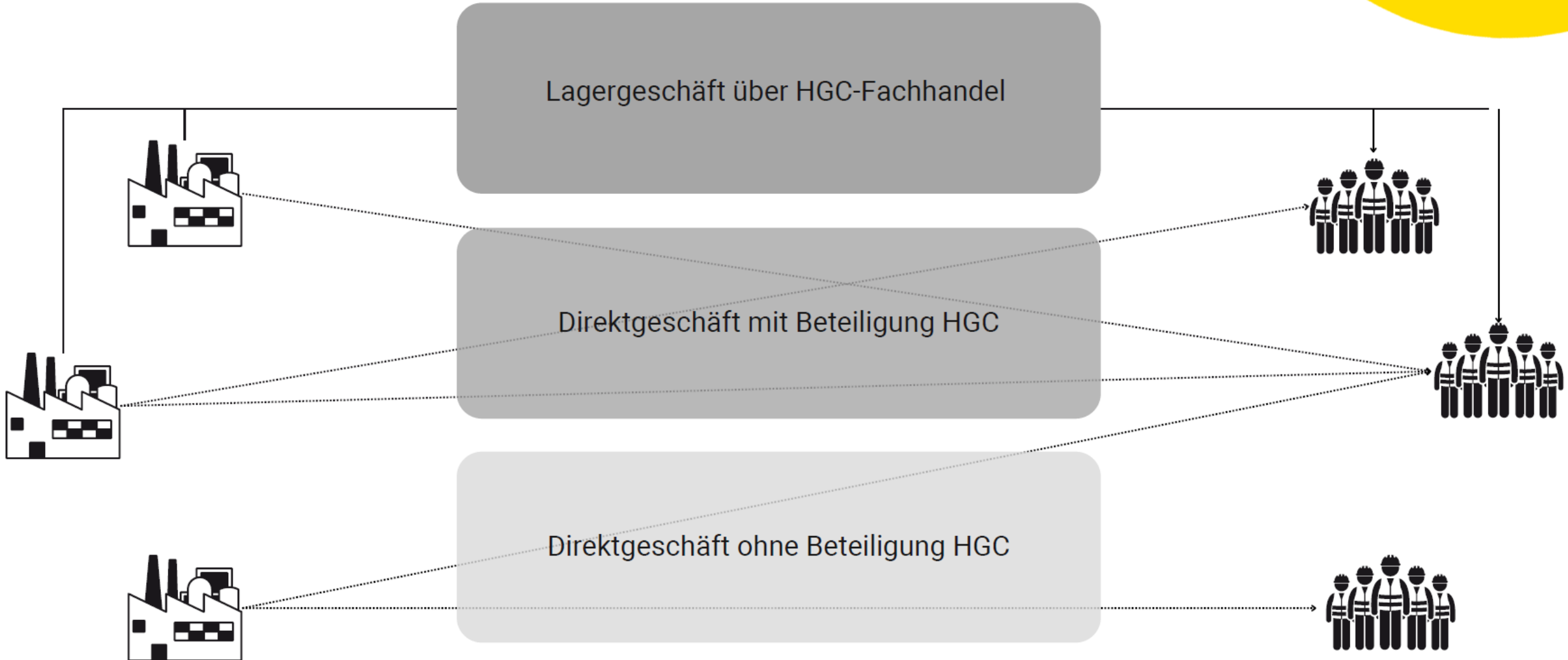
DER PLATTFORM-AUFBAU

Die digitale Bauplattform verbindet **das Angebot der Hersteller**
mit **dem Bedarf der Bauunternehmer** zu einem wertschaffenden Ökosystem.





DIE IST-SITUATION





DIE ZIELSITUATION



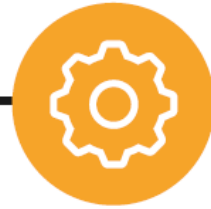
UNSER UMSETZUNGSPLAN

Die Meilensteine



AB AUGUST 2022

Kernfunktionen



BIS ENDE 2023

Erweiterungsfunktionen



AB 2023

Zusatzfunktionen



DIE KERNFUNKTIONEN



Kundenindividuelle
Preise & Konditionen



Beratungs- &
Verhandlungsfunktion



Integrierter
Transportservice



Bestellung abwickeln



Digitaler Austausch
der Dokumente



Rechnungsstellung &
Inkasso



Bestell-Abruffunktion
für Poliere



Bestellung als ARGE



Bestellung auf
Bauprojekt



Hoher
Sicherheitsstandard
und Datenschutz

PLATTFORM-AKTIVITÄTEN

ANBIETER

Bietet Produkte und Dienstleistungen an und erstellt Angebote

Antwortet innerhalb eines vordefinierten Zeitfensters auf die Submission

Berät über seine Produkte und Dienstleistungen

Führt Verhandlungen mit Bauunternehmer

Stellt bestehende Jahreskontrakte zur Verfügung

Erhält die Bestellung
Stellt die Rechnung an die Plattform
Versorgt die Plattform mit Belegen, Dokumenten und Informationen

MARKTPLATZ

Übermittelt Anfragen an die Anbieter

Ermöglicht einen digitalisierten Ausschreibungsprozess

Verfügt über eine Beratungsfunktion

Verfügt über eine Verhandlungsfunktion

Berücksichtigt Jahreskontrakte zwischen Anbieter und Bauunternehmer

Übermittelt die Bestellung
Übernimmt den Rechnungsservice
Gewährleistet Zugriff auf Belege, Dokumente und Informationen

ABNEHMER

Fragt Produkte und Dienstleistungen an

Platziert seine Ausschreibungen und Submissionen

Fordert Beratung zu Produkten und Dienstleistungen an

Führt Verhandlungen mit den Anbietern

Erhält die Preise gemäss seinen Jahreskontrakten

Platziert die Bestellung
Erhält die Rechnung von der Plattform
Verfügt über zentralisierten Zugriff auf Belege, Dokumente und Informationen

Fünf Trends im Grosshandel

Trend	HGC?
1: Kunden fordern ein optimales Kundenerlebnis	Physisch: Neue Verkaufsshops, neue Lagerhallen, Redesign Ausstellungen Digital: HGC Webshop, cubotoo, ELIE, Dispotool
2: Omnichannel -Strategie	Omnichannel-Strategie vor drei Jahren definiert und in Umsetzung: Neben physischen Kanälen sind dedizierte Plattformen, die Kunden online bedienen, im Aufbau und ergänzen das herkömmliche Geschäft
3: Umstellung auf D2C (Direct-to-customer)	Bereits heute das Geschäftsmodell der HGC
4: Datenbank als schlagendes Herz	Stärke der HGC sind bereits gut funktionierende Datenbanken (z.B. SAP, Salesforce) . Sie steuern die Prozesse, die für die Preisgestaltung, die effiziente Lagerverwaltung und Kundenbindung entscheidend sind
5: Daten als treibende Kraft	Daten sind der Motor für Erfolg und Wachstum – hier hat die HGC eine gute Basis und macht mit cubotoo einen nächsten Schritt

Unsere Learnings

Gute Basisinfrastruktur

Klare Vision

Kompetente und engagierte Kolleginnen und Kollegen

Begeistertes Top Management

Kunden im Mittelpunkt

Do it!

HGC auf dem Digitalisierungsweg



Herausforderungen und Learnings

SCHÖN, dass DU dabei warst!



MARTIN TOBLER

SAVE the DATE: 24.10.23

DIGITAL B2B FORUM
let's talk!
26. OKTOBER 2022
www.digital-b2b-forum.ch