

digi mondo

digi mondo » 01/2015

Vom E-Rechnungs-Dienstleister zum Full Service Provider im Purchase-to-Pay

Digitalisierung, FinTechs, Risikoaufschläge

Banken sind nun auch im Corporate Banking unter Druck

Financialsupplychain.com

Eine Informationsplattform für die Digitalisierung im Finanz- und Rechnungswesen

Weiterentwicklung und Digitalisierung des strategischen Automobilvertriebs

Auf der Suche nach der Nadel im Heuhaufen

Neue Studie zur Providerauswahl im elektronischen Rechnungsaustausch

Einsparung vs. Investition

Welche Vorteile bringt die elektronische Rechnung für mein Unternehmen?

Mit Bonpago beim
Digital Leader Executive Circle

26.02.2015
Köln



Liebe Partner und Freunde der Bonpago,



die letzten 15 Jahre waren geprägt von neuen Entwicklungen in der digitalen Welt. Neue Produkte, Services und Unternehmen kamen und sind wieder gegangen. Die Digitalisierung schreitet immer schneller voran – Begriffe, wie Cloud Computing, Shared Economy und Industrie 4.0 sind in aller Munde.

Es gilt sowohl für etablierte als auch für neue Unternehmen, den Kunden nicht aus den Augen zu verlieren – dies zeigt sich bei Kundenprozessen (wie z.B. der Autofinanzierung), der Lieferantenkommunikation (z.B. dem elektronischen Rechnungsaustausch) und dem digitalen Vertrieb.

Die Technik schreitet täglich voran, ist aber häufig nur der Auslöser für neue Geschäftsmodelle oder eine Veränderung von Wertschöpfungsketten. Wir haben in den vergangenen 15 Jahren weit über dreihundert Unternehmen bei der Umgestaltung nachhaltig unterstützt. Dabei spielte es keine Rolle, um es sich um Unternehmen, Finanzdienstleister oder die öffentliche Verwaltung handelt!

Die Technik schreitet täglich voran, ist aber häufig nur der Auslöser für neue Geschäftsmodelle oder eine Veränderung von Wertschöpfungsketten. Wir haben in den vergangenen 15 Jahren weit über dreihundert Unternehmen bei der Umgestaltung nachhaltig unterstützt. Dabei spielte es keine Rolle, um es sich um Unternehmen, Finanzdienstleister oder die öffentliche Verwaltung handelt!

Wir legen unseren Fokus auf erstklassige Arbeit und Ergebnisse – dies zeigen unsere zufriedenen Kunden, aber auch Auszeichnungen, wie die unseres Beirates Prof. Dr. Skiera. Diskutieren Sie gemeinsam mit uns in unserem Blog unter www.financialsupplychain.com oder auf unseren Veranstaltungen in unserem Jubiläumsjahr, wie dem Digital Leadership in Köln.

Gerne machen wir auch Sie fit für die Zukunft – sprechen Sie uns an.

Viel Spaß beim Lesen des Newsletters!

Ihr

Dr. Donovan Pfaff, Geschäftsführer

Inhalt

3 Unser Fokus und Vision 2020

4 exchange experiences

5 Digital News

6 Vom E-Rechnungs-Dienstleister zum Full Service Provider im Purchase-to-Pay

8 Digitalisierung, FinTechs, Risikoauflösungen

9 Financialsupplychain.com

10 Weiterentwicklung und Digitalisierung des strategischen Automobilvertriebs

12 Auf der Suche nach der Nadel im Heuhaufen

14 Einsparung vs. Investition

15 Der ideale Weg zur papierlosen Verarbeitung

Impressum

digi mondo ist eine Publikation der Bonpago GmbH
Niddastraße 64
60329 Frankfurt am Main

Bildnachweise (Fremdmaterial):
Bloomua, Alexey Boldin (Titel),
file404, LOVEgraphic
alle @ shutterstock.com

Unser Fokus und Vision 2020

„Digitale Prozesse in Einkauf, Verkauf und Finanzen zwischen Kunden und Lieferanten – Financial Supply Chain Management“

» Vor 15 Jahren haben wir in der Bonpago bereits auf elektronische Dokumente und deren Austausch gesetzt – diese Themen begleiten uns noch immer. Gemeinsam mit unseren Kunden und Partnern haben wir uns stetig weiterentwickelt – so rücken immer mehr die prozessualen Auswirkungen und Vorteile elektronischer Dokumente in und zwischen Unternehmen in den Vordergrund – das Financial Supply Chain Management.

Dabei sind die Customer- und Supplier-Touchpoints nie aus den Augen zu verlieren. Ein Prozess, der „nur“ unternehmensintern verbessert wird, die externen Stakeholder jedoch nur begrenzt einbezieht, kann nicht erfolgreich umgesetzt werden. Dabei spielt es keine Rolle, ob wir im Einkauf von Long-tail-Lieferanten oder dem Ad-Hoc-Einkauf sprechen – oder von PDF-Rechnungen oder Zahlungsmitteln beim Autokauf oder beim Bezahlen im Laden. Vor allem die Verkaufsprozesse aus Kundensicht bieten ein großes Potenzial für alle Unternehmen – hier gibt es fast täglich neue Veränderungen und Herausforderungen. Es entstehen überall Daten, die weiterverarbeitet werden können. Immer

sind zumindest zwei Parteien im Spiel – ein Kunde oder ein Lieferant und das Unternehmen selbst.

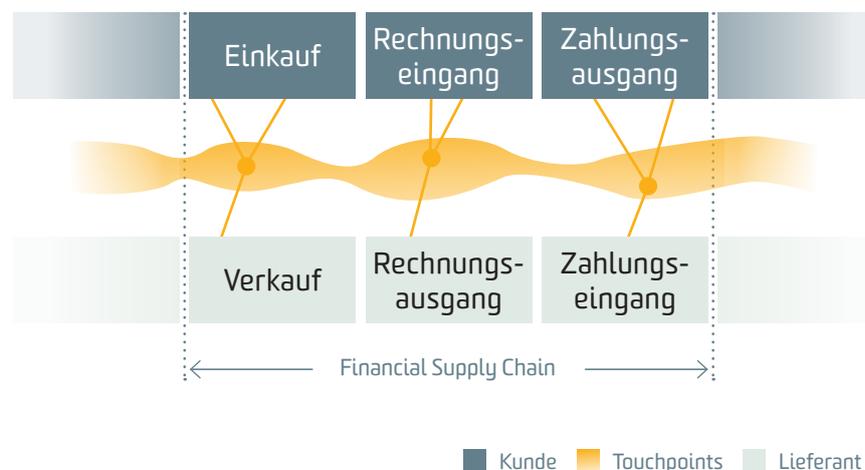
Die aktuellen Entwicklungen zeigen, dass es in den Geschäftsprozessen immer mehr Ansatzpunkte für gemeinsame Optimierungen gibt (Shared Economy) – egal ob bei

Kreditfragen, Zahlungsmethoden oder dem Austausch von elektronischen Rechnungen. Unsere Financial Supply Chain als Framework von Verkauf und Einkauf bis hin über die Zahlung deckt diese Felder hervorragend ab!

Verfolgen Sie die aktuellen Weiterentwicklungen in unserem Blog.

» Unser Fokus

Digitale Geschäftsprozesse



© Bonpago 2015

Digital Leadership Executive Circle

Tradeshift und Bonpago freuen sich
Sie zu unserem Executive Dinner
einladen zu dürfen.

Jetzt anmelden



© Webbanner Tradshift

exchange experiences

Bonpago wird 15 – Gemeinsam mit weiteren
Experten teilen wir unsere Erfahrungen auf
dem "Digital Leader Executive Circle" am
26. Februar 2015, 19 Uhr in Köln (Vintage, Südkai)

» Am 26.02.2015 ist die Bonpago GmbH ab 19.00 Uhr einer Ihrer Gastgeber für den 'Digital Leader Executive Circle' in Köln.

In den vergangenen 15 Jahren haben wir weit über 300 Unternehmen in Bezug auf die Digitalisierung im Finanz- und Rechnungswesen sowie Einkauf analysiert. Gemeinsam mit Vertretern der Öffentlichen Verwaltung haben wir Strategien für eine erfolgreiche Umsetzung der EU-Vorgaben und die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen entwickelt. Diese Erfahrungen möchten wir im Beisein ausgewählter Experten mit Ihnen teilen. Im Mittelpunkt steht dabei der persönliche Austausch, nicht lange Vorträge.

Zu den Programmpunkten des Events zählen u. a. Kurzvorträge von Boris Böckem (AXA Versicherung), Philip Matheis (PSP München) sowie Dr. Donovan Pfaff (Bonpago GmbH). Sie befassen sich sowohl mit rechtlichen Aspekten und Compliance als auch mit E-Invoicing-Erfahrungen der Vergangenheit. Ferner werden die Möglichkeiten, E-Invoicing-Projekte erfolgreich

durchzuführen und Herausforderungen zu identifizieren, näher betrachtet.

Die Veranstaltung bietet neben den bereits erwähnten Kurzvorträgen die Gelegenheit, beim gemeinsamen Abendessen in einer Weinlounge mit den Referenten persönlich ins Gespräch zu kommen, einen Überblick über alle aktuelle Trends zu erhalten und Kontakte zu knüpfen.

Da die Teilnehmerzahl begrenzt ist, bitten wir Sie sich zeitnah auf unserer Website <http://www.bonpago.de/news-und-events/events> anzumelden. Für Rückfragen oder weitergehende Informationen steht Ihnen Nina Harms (n.harms@bonpago.de) jederzeit gerne zur Verfügung. Weitere Details erhalten Sie selbstverständlich nach Ihrer erfolgreichen Anmeldung.

Wir freuen uns auf einen informativen Abend und zahlreiche Besucher.

Dialog: Nina Harms
n.harms@bonpago.de



Digital News

Ausblick 2015 – ein bedeutendes Jahr

» Im September dieses Jahres liegen 15 spannende Jahre mit Kundenprojekten, Studien und vielen Gesprächen und Vorträgen rund um die digitalen Entwicklungen hinter uns. Seit 15 Jahren beschäftigen wir uns aktiv mit der Digitalisierung Ihrer Geschäftsprozesse – vornehmlich im Einkauf, Verkauf und Finanzen. Dabei haben wir gemeinsam Tonnen an Papier eingespart und die Transparenz für Sie gesteigert. Über 50 Olivenbäume für erfolgreiche Projekte konnten wir mittlerweile pflanzen. Wir sagen Danke und freuen uns auf weitere gemeinsame Jahre rund um die digitalen Welten. Im Jahre 2015 werden wir – gemeinsam mit Partnern – vier Veranstaltungen zu Digital Leadership anbieten. Die erste wird bereits am 26.02.2015 in Köln stattfinden. Seien Sie dabei!

Rückblick 2014 – spannend und auf Wachstum orientiert

Dezember 2014

Wir gratulieren unserem Beirat! Das neue Handelsblatt-Ranking der forschungsstärksten Betriebswirte zeigt: Internetthemen stehen in der Wissenschaft gerade ganz oben auf der Agenda. Das Netz stellt die BWL vor neue Herausforderungen. Unser Beirat, Prof. Dr. Bernd Skiera, von der Goethe Universität Frankfurt steht ganz oben auf der Liste! Gemeinsam sind wir bestens vorbereitet auf den digitalen Wandel und die zukünftigen Herausforderungen! (siehe auch Handelsblatt BWL-Ranking 2014, 12/2014).

November 2014

Bonpago wächst weiter und verstärkt sich mit zwei neuen Beratern – wir begrüßen Nina Harms und Pascal Jung in unserem Team – herzlich willkommen!

Oktober 2014

Gemeinsam mit Kunden und Partnern haben wir die „Früchte“ der Olivenbäume geerntet und gemeinsam drei Tage bei blauem Himmel und Sonnenschein in den italienischen Marken verbracht. Die Olivenernte 2015 findet vom 16.-18. Oktober 2015 statt.

September 2014

Dr. Donovan Pfaff veröffentlicht die „Mythen der eRechnung“ mit Kochrezepten und Handlungsempfehlungen für Unternehmen.

Bonpago begrüßt Siglinde Nobre als neue Mitarbeiterin im Office Management – herzlich willkommen!

Erfolgreiches Team-Event in Montefiore dell’Aso, Italien. Gemeinsam sind wir stark – dies haben wir bei einem interessanten Programm unter Beweis gestellt: Ob Fußball spielen oder entspannte Bootstour; im Vordergrund stand vor allem die Positionierung der Bonpago. Daneben wurden noch Dörte Feddersen und Thomas Brzenk zu Consultants befördert – wir gratulieren.

Umsetzungsempfehlungen der Internetbeauftragten des Bundesinnenministeriums Fr. Rogall-Grothe werden veröffentlicht. Die Umsetzungsempfehlungen für Behörden werden von unserem Geschäftsführer Dr. Donovan Pfaff beigesteuert!

Bonpago wächst weiter – wir suchen Berater und Azubis für unser Office in Frankfurt am Main.

» <http://www.bonpago.de/karriere/offene-stellen>

Vom E-Rechnungs-Dienstleister zum Full Service Provider im Purchase-to-Pay

» Elektronische Rechnungen waren anfangs fast ausschließlich größeren Unternehmen vorbehalten. Sie kopierten umsatzstarke Lieferanten beispielsweise durch eine direkte EDI Verbindung an ihre Systeme. In den letzten Jahren hat sich der elektronische Rechnungsaustausch zu einer Lösung für die breite Masse entwickelt. Die heute existierenden Konzepte ermöglichen es auch kleinen Unternehmen, mit geringem Aufwand elektronische Rechnungen zu senden und zu empfangen und die damit verbundenen Einsparpotentiale zu realisieren. Nicht zuletzt ist diese Tat-

sache der Dienstleistung der E-Rechnungs-Provider zu verdanken, welche die Aufgabe übernehmen, die unterschiedlichen Formate der ausgetauschten Rechnungen in das vom Kunden gewünschte Format zu konvertieren.

Die realisierten Kosteneinsparungen durch den elektronischen Versand der Rechnungen (Porto, Handling) sind jedoch nur die Spitze des Eisberges, denn die weitaus größeren Potentiale liegen in den nachgelagerten Prozessen und Transparenzgewinnen im Rechnungswesen und den eng verbundenen Bereichen Einkauf, Controlling und Finanzen.



„Die Potentiale liegen in den Prozessen.“

Dr. Donovan Pfaff (Geschäftsführer der Bonpago GmbH)

Erste innovative E-Rechnungs-Provider schenken nun dieser Tatsache Beachtung und bieten zusätzliche Dienstleistungen an, welche die Möglichkeiten der elektronischen Rechnung konsequent nutzen.

Einer der Vorreiter in diesem Bereich ist die Firma Tungsten Network (vormals OB10), welche ihr Angebot im Bereich elektronische Rechnung (E-Invoicing) durch die Dienstleistungen vorfristige Zahlung (Finance) und Ausgabeanalysen (Analytics) erweitert hat.

Im Rahmen der vorfristigen Zahlung können sich Kunden Forderungen bereits vor deren Fälligkeit von Tungsten auszahlen lassen. Damit haben sie ein Instrument, mit dem sie kurzfristigen Finanzierungsgängen flexibel begegnen können. Ein analoges Modell auf Einkaufsseite ermöglicht es, durch eine Zahlungsübernahme von Tungsten die Forderungslaufzeit von Lieferantenrechnungen zu erhöhen. Gerade in Zeiten, in denen es für Unternehmen zunehmend schwieriger wird die notwendige Liquidität zu sichern und die Optimierung des Working Capital immer wichtiger wird, leistet Tungsten hiermit einen wichtigen Beitrag zur Unternehmensfinanzierung.

Dass man die durch den elektronischen Rechnungsempfang anfallenden Daten auch in anderen Unternehmensbereichen für Analysen zur Steigerung der Effizienz nutzen kann, zeigt Tungsten mit seinem Angebot für Ausgabenanalysen (Analytics). Auf Basis der Lieferantenrechnungen stellt

Tungsten seinen Kunden ein einfach zu nutzendes Analyseinstrument zur Verfügung, mit welchem sie mit wenigen Klicks Kostenschwankungen und Preistrends in der Beschaffung erkennen können. Durch die Nutzung dieser Informationen in der Lieferantenanalyse und in Preisverhandlungen liefert Tungsten damit die Grundlage für Optimierungen und Einsparungen im Einkauf.

Durch die Erweiterung seines Dienstleistungsangebots zeigt Tungsten eindrücklich, wie sich durch die konsequente Nutzung der Daten der elektronischen Rechnungen weitere Potentiale im Rechnungswesen und den angrenzenden Unternehmensbereichen realisieren lassen. Die Entwicklung vom E-Rechnungs-Provider vom reinen Dienstleister für die elektronische Rechnung, hin zu einem Full Service Provider ist somit ein logischer Schritt. Wir erwarten in Zukunft weitere innovative Dienstleistungen der Provider und empfehlen Unternehmen deren Angebot aufmerksam zu verfolgen. Bonpago wird 2015 eine Studie zum Providermarkt veröffentlichen, welche einen detaillierten Überblick über die verfügbaren Dienstleister geben wird. Bereits heute positioniert sich Tungsten hier klar als Innovationsführer. Zu gegebener Zeit wird die Studie unter www.Bonpago.de zum Download bereitstehen.

Dialog: Hendrik Neumann
h.neumann@bonpago.de



Digitalisierung, FinTechs, Risikoaufschläge

Banken sind nun auch im Corporate Banking unter Druck – ist die Financial Supply Chain ein essenzieller Bestandteil von Corporate-Banking-Strategien?

» In die Geschäftsfelder der Banken treten immer mehr bankfremde Wettbewerber ein. Hiervon ist auch das Corporate Banking betroffen, das seit der Finanzkrise als verlässliche Einnahmequelle galt. Für Banken wird es immer schwieriger, das renommierte Geschäft nachhaltig zu sichern. So standen, bzw. stehen u.a. die deutschen Großbanken (z.B. Deutsche Bank oder Commerzbank) vor weitreichenden Umbaumaßnahmen.

Durch Forderungsbörsen oder Intermediäre, die verstärkt auf den Markt treten, ergeben sich neue Möglichkeiten für die

kurz- und mittelfristige Liquiditätsbeschaffung. Im Zahlungsverkehr treten Anbieter wie PayPal direkt zwischen Kunden und Banken. Neben dem direkten Kundenkontakt, gehen dadurch den Banken viele Informationen verloren, die sie sonst unter anderem für Cross-Selling-Ansätze verwenden könnten. Weiterhin wickeln Onlineplattformen Transaktionen mittlerweile in Echtzeit ab und stehen auch hier in Konkurrenz zu den Kreditinstituten. Hinzu kommen diverse Anbieter, die Ihre Geschäftsmodell vom B2C auf das B2B ausweiten und so die Banken weiter in die Enge treiben.

Um diesen Herausforderungen aktiv entgegenzutreten, müssen sich Banken als strategische Partner der Unternehmen entlang der Financial Supply Chain positionieren. Besonders die Einbindung der elektronischen Rechnung bietet viele Potenziale. Diese Fragestellungen haben wir in unserem Digital Insight analysiert. Kurz gefasst

lässt sich sagen, dass es höchste Zeit wird für die Banken zu reagieren, bevor andere Player den Markt besetzen. Beispiele anderer Industrien sollten ausreichende Warnsignale sein! Eine ausführliche Beschreibung der Herausforderungen und Lösungsansätze können Sie in unserem Digital Insight „FinTechs greifen nach den Sahnestücken im Corporate Banking – 25% des Geschäfts sind bis 2020 in Gefahr!“

*Dialog: Dörte Feddersen
d.feddersen@bonpago.de*



Financialsupplychain.com

Eine innovative Informationsplattform für die Digitalisierung im Finanz- und Rechnungswesen

» Unternehmensberatungen sind für Wirtschaftsunternehmen und öffentliche Institutionen ein wichtiger Katalysator für Innovationen und Veränderungen. Sie bewegen sich permanent am Puls des Marktes, setzen sich mit Verbrauchertrends auseinander und filtern entsprechende Informationen sehr valide und präzise. Bonpago hat sich daher entschieden neue Markttrends und -prognosen mit Ihnen zu teilen und hat aus diesem Grund den Blog „Financialsupplychain“ Anfang 2014 online geschaltet. Der Blog befasst sich u. a. mit den Themen elektronische Rechnung, Purchase-to-Pay, Payment, Credit Management und neue Mobilität.

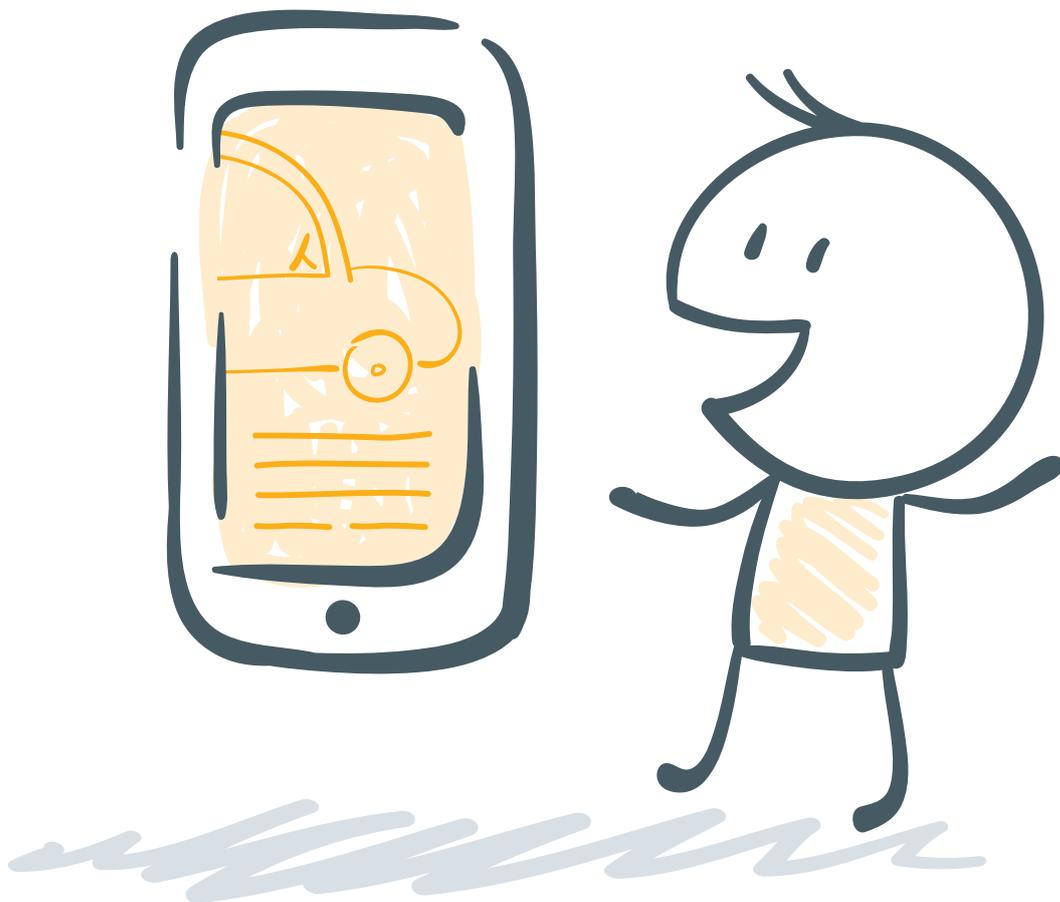
Wussten Sie zum Beispiel, dass die chinesische Alibaba Group mit ihrem Online-Bezahlsystem Alipay bereits im Jahr 2013 ein Transaktionsvolumen in Höhe von 519 Mrd. US Dollar umgesetzt hat und mittlerweile bis zu 80 Mio. Transaktionen täglich abwickelt? Unter Umständen verschieben sich hier die Benchmarks des kompletten Paymentmarktes in Richtung Fernost. Wie reagieren etablierte Payment Anbieter auf diese Transformation?

Zudem verfolgen wir seit einigen Jahren eine sehr interessante Entwicklung im Banken-Sektor. Seit dem Crash der Lehman Brothers Holding im Jahr 2008, hat sich auch der Privatkundenmarkt der Banken extrem transformiert. Digitalisierungsstrategien und neue Kundenkontaktstrategien sind für Finanzdienstleister zur Krux in ihrer Geschäftsstrategie geworden, nur der Transfer von der strategischen auf die operative Ebene fällt den Banken weiterhin schwer.

Wie Bonpago diese beiden Marktsituationen einschätzt und prognostiziert erfahren Sie auf Financialsupplychain.com. Dort stellt Bonpago Ihnen enorm facettenreiche und interessante Insights dar. Schauen Sie vorbei und lassen Sie sich inspirieren.



Weiterentwicklung und Digitalisierung des strategischen Automobilvertriebs



» Die kanalisierte Kommunikation zwischen Unternehmen und Kunden ist überholt. Mit fortschreitender Digitalisierung werden Unternehmen und Märkte zunehmend transparenter für Konsumenten. Informationen sind jederzeit verfügbar. Gerade für Kaufentscheidungen von kostspieligen Gebrauchsgütern, wie etwa Automobilen, nehmen sich Verbraucher immer mehr Zeit für die Informationssuche und den Vergleich von Preisen, Modelleigenschaften sowie Herstellern. Ebenso bietet Web 2.0 die Möglichkeit, auf die Erfahrungen anderer Kunden und Gleichgesinnter zurückzugreifen. Die finale Kaufentscheidung wird zumeist jedoch nach wie vor „offline“ getroffen, am Point-of-Sale (POS). Das eigene Erleben eines Produktes sowie der Eindruck am Verkaufsort sind nach wie vor die kritischen Faktoren. Ob diese dann auch am POS umgesetzt wird, liegt folglich an dessen Qualität!

Für Automobilhersteller ist es daher essentiell, die analog zur Entscheidungsfindung (der Kunden) liegenden Arbeitsabläufe und Backoffice-Systeme am POS in digitale Parameter zu übertragen und gegenüberzustellen. Dies ermöglicht ein gezieltes Management der Prozesse über die gesamte Kundenreise (= Summe aller Berührungspunkte), von der Informationssuche bis zum Kaufabschluss. Um Kunden und Interessenten eine bestmögliche Reise bieten zu können, sind alle betroffenen Prozesse am POS zu berücksichtigen. Das Schaubild „strategische Vertriebsentwicklung“ zeigt die notwendigen Schritte zur Optimierung der POS-Prozesse.

Eine Optimierung der Verkaufsprozesse umfasst drei aufeinanderfolgende, in ihrer Granularität steigende Schritte:

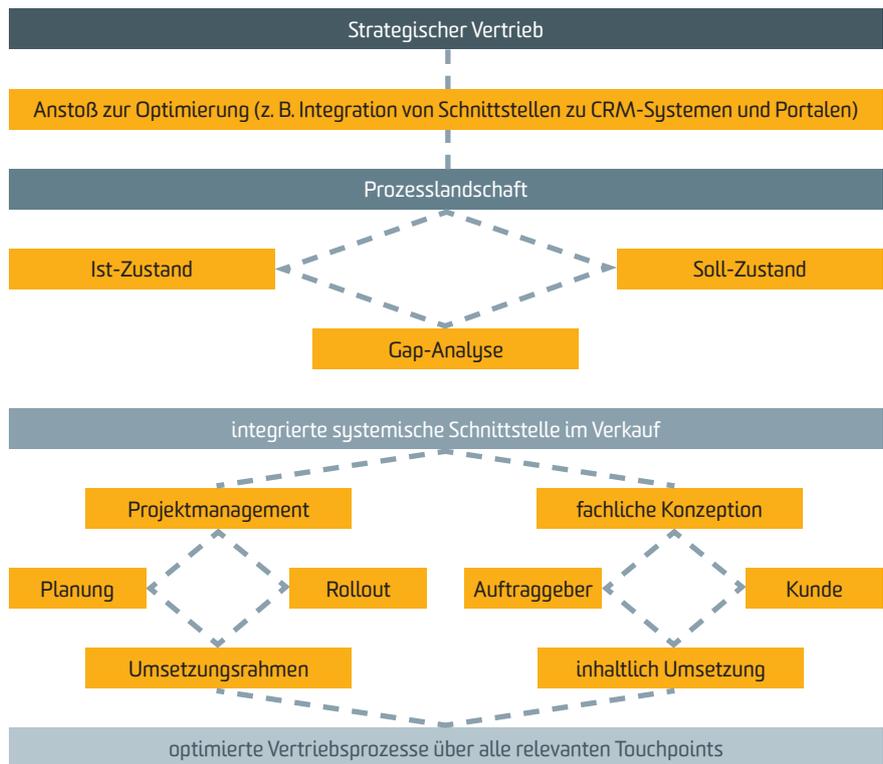


Abbildung 1: strategische Vertriebsentwicklung (2015, Bonpago GmbH)

1. Anstoß zur Optimierung durch den strategischen Vertrieb (extern oder intern)
2. Analyse der Prozesslandschaft sowie Definition und Abgleich von Ist- und Soll-Situation
3. Konzeption und Implementierung einer integrierten systemischen Schnittstelle für den POS

Ziel ist es, die Vertriebsprozesse über alle Berührungspunkte hinweg ideal gestalten und managen zu können, sowie eine durchgehend hohe Qualität sicherzustellen – damit der Kunde nach der Kaufentscheidung auch den Kaufprozess am POS durchführt.

Haben Sie Fragen zum Artikel oder interessieren Sie sich für eine Optimierung Ihrer Vertriebsprozesse? Kontaktieren Sie uns gerne für weitere Informationen zum Thema!

Dialog: Thomas Brzenk
t.brzenk@bonpago.de



Auf der Suche nach der Nadel im Heuhaufen

Neue Studie zur Providerauswahl im elektronischen Rechnungsaustausch

» Wir beschäftigen uns seit nunmehr 15 Jahren mit dem elektronischen Rechnungsaustausch und der Auswahl der richtigen Provider für eine Vielzahl von Lieferanten. Einige Unternehmen sind mittlerweile auf der Suche nach dem zweiten oder dritten Provider, weil zum einen die vielen kleinen und mittleren Lieferanten nicht angebunden werden können und zum anderen immer neue Services und Anforderungen entstehen. Neue Formate wie ZUGFeRD entstehen, neue Technologien ersetzen möglicherweise OCR-Verfahren. Im Frühjahr 2015 wird unsere aktuelle Studie zur Providerauswahl veröffentlicht, in der wertvolle Hinweise zur Auswahl eines geeigneten Providers für die Einführung der elektronischen Rechnung gegeben werden.

Provider sind Dienstleister, die den elektronischen Rechnungsaustausch zwischen zwei Unternehmen ermöglichen. Sie transformieren die Rechnung in ein für den Lieferanten weiterverarbeitbares elektronisches Rechnungsformat und stellen dabei die Übertragung der Rechnung und die Anbin-

dung an die ERP-Systeme der Unternehmen sicher. Das Ziel der Studie ist es, die Treiber und Rahmenbedingungen der elektronischen Rechnung aufzuzeigen. Hierzu zählen beispielsweise das Vorgehen in anderen Ländern bei der Einführung der elektronischen Rechnung, interne Treiber, der ZUGFeRD-Standard und eine Weiterentwicklung in der Prozesskette. Zudem wird dargestellt, welche Potenziale die Einführung der elektronischen Rechnung mit sich bringt.

Doch wie führt ein Unternehmen die elektronische Rechnung idealerweise ein? Diese Frage wird in der Studie beantwortet, indem wichtige Kriterien zur Providerauswahl definiert und anhand von Beispielen aufgezeigt werden. So soll es Unternehmen erleichtert werden, die überaus heterogene Providerlandschaft zu überblicken und den Provider zu finden, der die eigenen Bedürfnisse am besten abdeckt. Zusätzlich wird aufgezeigt, dass sich die Dienstleistungen von Providern nicht nur auf die Einführung der elektronischen Rechnung beschränken, sondern auch vielseitige Zusatzdienste an-

geboten werden. Daher ist zwischen Innovationstreibern und reinen Anbietern für den elektronischen Rechnungsaustausch zu differenzieren. Dazu gibt es Nischenlösungen, z. B. für die Bearbeitung von PDF-Rechnungen kleiner Lieferanten.

Mit diesen Grundlagen, kombiniert mit der Beratungsleistung der Bonpago GmbH, wird auch für Sie die Einführung der elektronischen Rechnung zum Kinderspiel! So erreichen Sie eine hohe Akzeptanz bei Ihren Lieferanten – unsere Erfahrung zeigt: Die eine Lösung für alle Lieferanten hat gibt es nicht.

*Dialog: Nina Harms
n.harms@bonpago.de*





Lieferantenanbindung	Zusatzdienste
<ul style="list-style-type: none">» <i>Kommunikation</i>» <i>Individuelle Betreuung</i>» <i>Zielgruppenorientierte Ansprache</i>	<ul style="list-style-type: none">» <i>Zwischenfinanzierung</i>» <i>Dynamic Discounting</i>» <i>Lieferantenanalysen</i>
<ul style="list-style-type: none">» <i>Roaming</i>» <i>Financial Supply Chain</i>	<ul style="list-style-type: none">» <i>E-Rechnung als primäres Geschäftsmodell</i>» <i>Öffentliche Verwaltung vs. Privatwirtschaft</i>
Partnernetzwerke	Fokus

Auszug der Kriterien

Einsparung vs. Investition

Welche Vorteile bringt die elektronische Rechnung für mein Unternehmen?

» E-Invoice Business Case Modeler

In Deutschland werden jährlich rund 8 Milliarden Rechnungen ausgetauscht, lediglich 10 % davon auf elektronischem Weg. Während in anderen Bereichen die Digitalisierung stetig weiter voranschreitet und ganze Industriezweige in die digitale Wolke verlagert werden, sind viele Unternehmen noch zurückhaltend wenn es um die Umstellung ihrer Rechnungsprozesse geht.

Oft werden Optimierungspotentiale nicht vollständig erkannt. Mangelnde Transparenz und zunehmende Komplexität der eigenen Prozesse erschweren eine realistische Einschätzung der Kosteneinsparungen. Hinzu kommt große Unsicherheit bei der Bezifferung der damit verbundenen Aufwände. Tatsächlich sind Einsparungen und Investitionen stark vom jeweiligen Geschäftsmodell und der bisherigen Prozesslandschaft abhängig. Pauschalaussagen treffen oft nur bedingt zu und führen eher zur allgemeinen Skepsis.

Wie ist es möglich, Unternehmen ihr individuelles Optimierungspotential auf einfache Weise zu verdeutlichen?

Mit dem E-Invoice Business Case Modeler haben wir ein Tool entwickelt, das eine

individuelle Modellierung, Simulation und Analyse der Rechnungseingangsprozesse ermöglicht.

- **Modellierung:** Die Abbildung der eigenen Prozesse und Unternehmenssituation schafft Transparenz und ermöglicht alle Aspekte des Rechnungseingangsprozess zu verstehen.

- **Analyse:** Durch die detaillierte Darstellung von Kosten und Performance einzelner Prozessschritte, werden Optimierungspotentiale aufgezeigt und Handlungsfelder identifiziert. Als Basis hierfür dienen Benchmark-Werte, die im Rahmen unsere Arbeit über zahlreiche Studien und Projekte hinweg erarbeitet wurden.

- **Simulation:** Einzelne Handlungsoptionen werden simuliert und abgebildet, bevor sie implementiert werden. Durch die Gegenüberstellung von Kosteneinsparung und Investitionskosten ist eine fundierte Aussage zum „Return on Invest“ (ROI) möglich. Entscheidungsträgern wird somit eine fundierte Entscheidungsgrundlage zur Verfügung gestellt.

Der E-Invoice Business Case Modeler ermöglicht Unternehmen die Optimierungspotentiale der elektronischen Rechnung schnell zu identifizieren und übersichtlich darzustellen.

Ab März steht eine kostenlose vereinfachte Version des Tools auf unserer Homepage zur Verfügung. Für ausführliche Informationen nehmen Sie gerne Kontakt mit uns auf.

*Dialog: Pascal Jung
p.jung@bonpago.de*



Der ideale Weg zur papierlosen Verarbeitung

KOSTEN herkömmliche Papierrechnung

Durchschnittliche Bearbeitungszeit einer Papierrechnung:



ca. **25 €** 
pro Rechnung¹

Weg zur papierlosen Verarbeitung

Der ideale Weg beinhaltet 3 Komponenten

- Prozessoptimierungen (u. a. Quick Check)
- elektronische Verarbeitung und Archivierung
- elektronische Rechnung

1 QUICK CHECK Zentraler Rechnungseingang

Überprüfung

Analyse

Empfehlung

Nach der Durchführung des 2-tägigen Quickchecks:


ca. **18 €**
pro Rechnung²

2 Elektronische Bearbeitung und Archivierung



elektr. Workflowlösung mit zentralen Rechnungseingangsbuch und Archiv


ca. **11 €**
pro Rechnung²

3 Einführung/Optimierung der elektronischen Rechnung und Bearbeitung

Prozessanalyse Prozessverbesserungen

QUICK CHECK



Kosten ab hier

ca. **18 €**
pro Rechnung²

Steigerung des Bestellbezuges



Kosten ab hier

ca. **15 €**
pro Rechnung²

Elektronischer Verarbeitungsprozess



Kosten ab hier

ca. **11 €**
pro Rechnung²

Umstellung auf eingehende PDF-Rechnungen



Kosten ab hier

ca. **9 €**
pro Rechnung²

Elektronische Rechnungen, z. B. ZUGFeRD



Kosten ab hier

ca. **6 €**
pro Rechnung²

Der Anteil der elektronisch versendeten Rechnungen in Deutschland liegt bei nur 10%

Bei unseren Kunden erreichen wir mit der richtigen Strategie in weniger als 12 Monaten >80% elektronische Rechnungen. Seien Sie dabei!

¹ Quelle: Bonpago (2013)

² Quelle: Bonpago Projekterfahrungen



BONPAGO GmbH
Niddastraße 64
60329 Frankfurt am Main
Tel. +49(0)69.26489761-0
Fax +49(0)69.26489761-9
info@bonpago.de, www.bonpago.de