09 – 2018

digi mondo

Besser spät als nie
/ Wie eine greifbare Strategie den Weg für eine erfolgreiche Digitalisierung ebnet

Endspurt für die E-Rechnung
/ Viele Lieferanten sitzen noch im Startblock

„Better safe than sorry“
/ Usability-Tests als Instrument zur Softwareauswahl

Smart Finance – Auf dem Weg in die Buchhaltung der Zukunft

KI in der öffentlichen Verwaltung – Kiel setzt auf den Chatbot Govii

Angriff im Corporate Banking
/ Wer gestaltet den Zahlungsverkehr der Zukunft?

Digitalisierung war gestern
/ Wie Energieunternehmen dem rasanten Wandel begegnen

Die Vergabe wird digital
/ Welche Chancen bietet die E-Vergabe?

BONPAGO+
WIR DIGITALISIEREN FINANCE & ACCOUNTING

Liebe Kunden, Partner und Freunde der Bonpago,

die Welt befindet sich nicht erst seit der Wahl Trumps im Umbruch – die Digitalisierung schreitet immer mehr voran, Prozesse und Geschäftsmodelle verändern sich, neue Anforderungen an Regulatorik und Dokumentation entstehen und die Wünsche und Erwartungen der Kunden gestalten sich neu.

Dies hat weitreichende Folgen für unser Umfeld. Etwa die Hälfte aller Arbeitsplätze in 32 Staaten, die an einer Untersuchung der OECD teilgenommen haben, werden durch Algorithmen und Maschinen ganz oder teilweise bedroht. In Deutschland könnten in 15 bis 20 Jahren 18,4 Prozent der Arbeitsplätze durch Roboter oder eine Software übernommen werden. Weitere 35,8 Prozent der Arbeitsplätze werden sich wahrscheinlich grundlegend ändern. Umso überraschender zeigt sich das Bild der Investitionen in Digitalisierungsprojekte in Deutschland. Sechs von zehn deutsche Firmen gehen davon aus, die kommenden drei Jahre ohne jegliche Digitalisierungsmaßnahme zu überstehen. Neue Geschäftsmodelle stehen auch nicht im Fokus. Und nur wenige sehen in Google, Amazon & Co. die stärksten Wettbewerber.

Wohin geht die Reise und was sind die besonderen Herausforderungen? In vielen Gesprächen mit Führungskräften in den vergangenen Wochen und beim Studium zahlreicher Literaturquellen hat sich das Bild, welchem wir im täglichen Beraterleben begegnen, bestätigt. Häufig liegt die langsame Entwicklung bei der Digitalisierung nicht an den veralteten Systemen oder Prozessen, vielmehr ist es eine Frage der Unternehmenskultur.

Wie sagt Satya Nadella in seinem aktuellen Buch: „Innovation und Wettbewerb machen vor unseren Silos und den Grenzen unseres Unternehmens nicht respektvoll Halt, deshalb müssen wir lernen, diese Barrieren zu überwinden. […] Dabei darf man sich nicht auf dem ausruhen, was bereits gut funktioniert, sondern muss die persönliche Komfortzone verlassen und sich auf die Dinge verlegen, die den Kunden am wichtigsten sind".

Der digitale Wandel hat längst begonnen. Primäres Ziel sollte es sein, das operative Geschäft zu optimieren und in den Bereichen wie Vertrieb und Finanzen die Abläufe zu vereinfachen. Dies gibt den Nährboden für neue Geschäftsmodelle.

Beginnen Sie jetzt – denn irgendwann ist irgendwann zu spät! Viel Spaß beim Lesen!

Ihr

Dr. Donovan Pfaff, Geschäftsführer

Sie können unser Kundenmagazin auch online beziehen. Das spart Papier und ist ein weiterer Schritt in Richtung Nachhaltigkeit und Schonung der Ressourcen –> https://bit.ly/2oablyP

Inhalt

/ Besser spät als nie – Wie eine greifbare Strategie den Weg für eine erfolgreiche Digitalisierung ebnet 04

/ Endspurt für die E-Rechnung – Viele Lieferanten sitzen noch im Startblock 06

/ Angriff im Corporate Banking - Wer gestaltet den Zahlungsverkehr der Zukunft? 11

/ Digitalisierung war gestern – Wie Energieunternehmen dem rasanten Wandel begegnen 14

/ KI in der öffentlichen Verwaltung – Kiel setzt auf den Chatbot Govii 16

/ Smart Finance – Auf dem Weg in die Buchhaltung der Zukunft 18

/ Die Vergabe wird digital – Welche Chancen bietet die E-Vergabe? 20

/ Digitale Wende in der Beschaffung – Wie innovative Geschäftsmodelle Einkauf und Zahlung revolutionieren 23

/ „Better safe than sorry" – Usability-Tests als Instrument zur Softwareauswahl 26

/ Rückblick und Ausblick 31

Besser spät als nie – Wie eine greifbare Strategie den Weg für eine erfolgreiche Digitalisierung ebnet

Die digitale Transformation ist in vollem Gange und kaum ein Unternehmen oder eine Behörde kann sich ihr entziehen.

» Je nach Umsetzungsstand ergeben sich dabei unterschiedliche Fragestellungen und Anforderungen – sowohl auf technischer, als auch auf menschlicher Ebene. Eines ist sicher: Ohne eine entsprechende Strategie, die Ziele und Rahmenbedingungen vorgibt, gibt es früher oder später Probleme.

Bei einer Umfrage der Bonpago GmbH im Jahr 2017 zur Fragestellung, warum Digitalisierungsprojekte scheitern, landete die Antwort „Fehlende übergeordnete Digitalisierungsstrategie" auf dem zweiten Platz, nur geschlagen von der fehlenden Nutzerakzeptanz. Die Anforderungen auf strategischer Ebene können dabei ganz unterschiedlich sein. Im Folgenden befassen wir uns mit drei typischen Ausgangssituationen.

Fall Nr. 1: Es gibt kein übergreifendes Strategiepapier

Viele Unternehmen und Verwaltungen haben die Notwendigkeit einer Digitalisierungsstrategie erkannt – gleichzeitig sind aber bereits einige Vorhaben in der Umsetzung. Dies muss kein Nachteil sein, wenn zentrale, unumkehrbare (Fehl-)Entscheidungen noch nicht getroffen wurden. Ein klassisches Beispiel: Es wird die Einführung eines Dokumentenmanagementsystems (DMS) als Herzstück einer digitalen Transformation beschlossen und bei der Anbieterauswahl allerdings der Fokus zu sehr auf die Dokumentenverwaltung und -archivierung und nicht auf die komplexe Abbildung der Workflow-Ebene gelegt.

Je früher mit der Strategieentwicklung begonnen wird, desto besser. Aber ein „Point of no Return", nach welchem die Beschreibung einer konkreten Strategie keinen Sinn mehr macht, ist in der Praxis selten vorzufinden.

Fall Nr. 2: Eine Strategie wurde entwickelt, allerdings stockt die Überführung in eine konkrete Umsetzung

Die Erstellung anschaulicher Comics, heutzutage fast Standard bei der Strategieentwicklung, bietet zwar einen schönen Überblick, hilft bei der konkreten Umsetzung allerdings wenig. Hierzu bedarf es einer detaillierten Roadmap, die die Transformation der zu digitalisierenden Prozesse in einen zeitlichen Ablaufplan überführt. Hierbei sind die jeweiligen Rahmenbedingungen zu beachten: Welche Deadlines ergeben sich aus der Gesetzgebung? Inwieweit muss die technische Infrastruktur

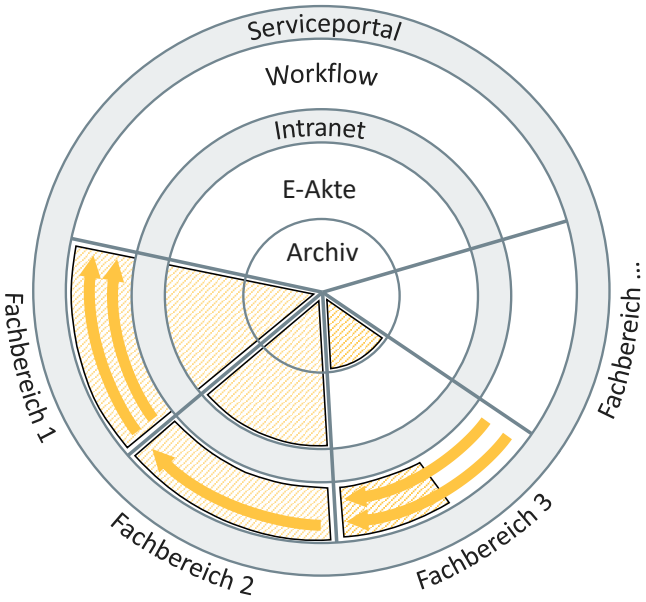


Abbildung 1: Visualisierung von Insellösungen (schematisch)

angepasst werden? Welche politischen Entscheidungen sind zu berücksichtigen?

Insbesondere bei öffentlichen Verwaltungen lässt sich – gerade in der Übergangsphase zwischen Strategie und Umsetzung – eine Art Verantwortungsdiffusion feststellen, welche die digitale Transformation zum Stillstand bringt. Die vor dem Hintergrund einer besseren Verständlichkeit reduzierten und abstrahierten Vorhabensbeschreibungen in der Hochglanzstrategie kollidieren mit einer – oft unvermeidbaren – Komplexität der Umsetzung.

Fall Nr. 3: Der Kunde hat den Überblick über die Insellösungen in seinem Haus verloren

Gerade in Kommunen und größeren Unternehmen findet sich häufig eine mannigfaltige Landschaft von Anwendungen in den Fachbereichen. Vor allem bei den Grundfunktionalitäten, wie Dokumentenverwaltung, Archivierung und Workflow gibt es Überlappungen. Das zeigt sich häufig bei der Anzahl an Systemen in einer Organisation, die in der Historie durch separate Betrachtung in verschiedenen Bereichen gewachsen ist.

Ein klassisches Beispiel für Optimierungspotenzial in diesem Kontext: Mehrere parallel genutzte elektronische Archive könnten zu einem zusammengefasst werden. Ein erster Schritt zur Lösung dieser Problematik besteht in der Visualisierung dieser Redundanzen und Ineffizienzen. Dies sollte noch vor dem eigentlichen Projektaufsatz mit Ressourcen- und Aktivitätsplanung geschehen. Durch die gemeinsame Zieldefinition und Ist-Aufnahme bestehender Lösungsansätze werden überflüssige Systeme identifiziert, Anforderungen an neue Prozesse entwickelt und Projektmitarbeiter für ein gemeinsames Vorgehen sensibilisiert.

Abbildung 1 zeigt schematisch eine Variante einer solchen Visualisierung: Für einen bestimmten Geschäftsprozess werden Daten zu den verknüpften Anwendungen in den einzelnen Fachbereichen erhoben und zu einer Dartscheibe zusammengefasst. Insellösungen und Optimierungspotenziale werden sehr schnell deutlich und können im Projektteam diskutiert werden.

Auf Strategieebene sind natürlich noch viele weitere Szenarien denkbar. Es existiert hier sozusagen kein „Standardmodul". Im Gegensatz zu vielen klassischen Strategie-Beratungen kann die Bonpago auf tiefgreifende Erfahrungen hinsichtlich der späteren Umsetzung der Digitalisierungsvorhaben zurückblicken. Dies kommt unseren Kunden im Hinblick auf die Praktikabilität der gemeinsam entwickelten Leitplanken zu Gute. Wir möchten vermeiden, dass Sie viele Wochen an einem Hochglanzkonzept arbeiten, welches Ihren Projektleitern dann keinen konkreten Weg zur Umsetzung zeigt.

Dialog: Dr. Steffen Bernius » s.bernius@bonpago.de

Endspurt für die E-Rechnung – Viele Lieferanten sitzen noch im Startblock

Die Zielgerade rückt näher: ab dem 27. November 2018 sind alle Bundesministerien und Verfassungsorgane dazu verpflichtet, elektronische Rechnungen im Format XRechnung empfangen und verarbeiten zu können. Während die Projekte zur Umsetzung in den Ministerien wie Pilze aus dem Boden schießen, scheint das Thema bei vielen Lieferanten der öffentlichen Verwaltung sowie deren Softwareanbietern noch nicht angekommen zu sein.

» Das zögerliche Handeln auf Seiten der Lieferanten und Anbieter ist vor allem der Unkenntnis geschuldet. Informationslücken bestehen zum Beispiel hinsichtlich der gesetzlichen Umsetzungsfristen, der zu verwendenden Formate sowie der möglichen Austauschkanäle. Angesichts des knappen verbleibenden Zeithorizonts besteht dringender Handlungsbedarf.

Startschuss für die umfassende Umsetzung des elektronischen Rechnungsaustauschs war die EU Richtlinie 2014/55/EU, welche öffentliche Verwaltungen zu Empfang und Verarbeitung elektronischer Rechnungen verpflichtet. Die Umsetzung in nationales Recht erfolgte durch das E-Rechnungs-Gesetz im Jahr 2016, auf Bundesebene spezifiziert durch die E-Rechnungsverordnung im Folgejahr. Ebenfalls 2017 wurde die europäische Norm für elektronische Rechnungen, die in Deutschland durch die Spezifikation (CIUS) XRechnung Anwendung findet, veröffentlicht. Doch für wen und in welchem Rahmen haben diese gesetzlichen Rahmenbedingungen nun konkrete Konsequenzen?

Bin ich als Lieferant betroffen?

Vorab ist es notwendig, eine Differenzierung der Lieferanten vorzunehmen. Die grundlegende Fragestellung hierbei ist zunächst, ob eine Lieferantenbeziehung mit einem öffentlichen Auftraggeber des Bundes besteht. Auf Bundesebene stellt der 27. November 2018 den ersten entscheidenden Stichtag für die obersten Bun-

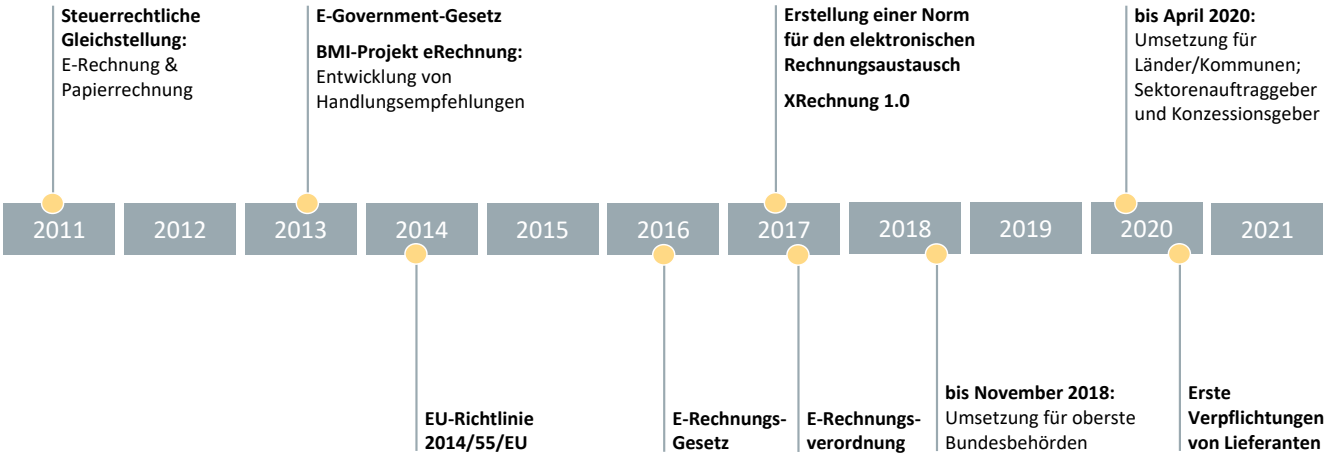


Abbildung 1: Zeitplan für die Umsetzung der E-Rechnung mit der öffentlichen Verwaltung

desbehörden zur Umstellung auf einen elektronischen Rechnungseingang und die elektronische Rechnungsverarbeitung dar. Mit einer weiteren einjährigen Frist muss diese auch in den übrigen Bundesbehörden erfolgt sein. Eine Verpflichtung der Lieferanten des Bundes zum Versand einer E-Rechnung wird ab November 2020 wirksam – die Details regelt hierbei die E-Rechnungsverordnung.

Auf Landesebene muss die EU-Richtlinie ebenfalls umgesetzt werden, jedoch ist diese gesetzlich vielfach noch nicht verankert. So gibt es noch keine konkreten Vorgaben bezüglich der Ausgestaltung der elektronischen Datenübertragung im Sinne von Umstellungsfristen, vorgesehenen Formaten, einer Verpflichtung zur Nutzung einer Rechnungseingangsplattform oder zum Versand von E-Rechnungen. Stand heute wird es Fälle geben, in denen ein Lieferant in einem Bundesland zum Versand von E-Rechnungen verpflichtet ist und in einem anderen nicht.

Dennoch können zwei Leitsätze zum heutigen Stand der Dinge formuliert werden:

1. Bin ich Lieferant eines öffentlichen Auftraggebers des Bundes, kann ich spätestens ab dem 27. November 2019 – so die empfangende Behörde zur Umsetzung zu diesem Zeitpunkt verpflichtet ist – meine Rechnungen in elektronischer Form stellen.

2. Bin ich Lieferant eines öffentlichen Auftraggebers des Bundes, muss ich ab November 2020 meine Rechnungen an die Behörde in elektronischer Form stellen.

Die Formatfrage: XRechnung vs. ZUGFeRD

Als Lieferant stehe ich also vor der Herausforderung, zukünftig E-Rechnungen, d. h. Rechnungen in einem strukturierten Datenformat, zu verschicken. Doch welches Format ist für mich nun maßgebend? Insbesondere durch die in den Medien sehr präsente Diskussion in Bezug auf das Format ZUGFeRD besteht auf Seiten der Lieferanten Unsicherheit, welche Formate verbindlich Anwendung finden dürfen.

Für die Verwendung von ZUGFeRD spräche, dass das Format in der Version 1.0 bereits in vielen Softwarelösungen integriert ist. Problem ist aber, dass diese Version nicht für die Rechnungsstellung an öffentliche Auftraggeber auf Bundesebene zulässig sein wird, da sie nicht zur EU-Norm (EN 16931) konform ist und den Anforderungen an Rechnungsinhalte der öffentlichen Verwaltung nicht entspricht. Die auf europäischer Ebene erarbeitete Norm ist hier maßgebend für die Umsetzung des elektronischen Rechnungsaustausches in den Mitgliedsstaaten der EU.

XRechnung ist zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Ar-

tikels das einzige in Deutschland bisher veröffentlichte Format, welches zur Norm konform ist. ZUGFeRD 2.0 ist in Entwicklung, jedoch ist bis zum heutigen Tag nicht absehbar, ob eine Nutzung im Rahmen der Rechnungseingangsplattform des Bundes möglich sein wird.

Auf Landesebene besteht für Länder im Rahmen der Gesetzgebung prinzipiell auch die Möglichkeit, weitere Formate neben den zur EU-Norm konformen Formaten zuzulassen. Lieferanten sind somit auf Landesverordnungen bzw. konkretisierender Vorschriften der einzelnen Bundesländer bezüglich spezifischer Formatvorgaben angewiesen.

Erstellung einer XRechnung

XRechnung ist nach aktuellem Stand das maßgebende Format in der Kommunikation mit öffentlichen Auftraggebern. Doch inwiefern wurde dieses entsprechend durch die Softwarehersteller im Rechnungsausgang umgesetzt? Aus einer aktuellen Untersuchung von Bonpago ergibt sich Stand August 2018 ein eher betrübliches Bild: Nur 13 % der betrachteten Anbieter, welche bereits ein Produkt bzw. eine Dienstleistung rund um Ausgangsrechnungen anbieten, haben das Thema XRechnung in ihre externe Kommunikation aufgenommen.

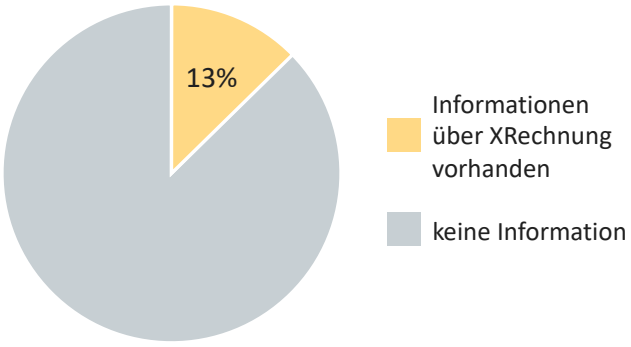


Abbildung 2: Anbieterseitige Bereitstellung von Informationen zum Standard XRechnung (n=153)

Bei diesen 13 % handelt es sich vornehmlich um E-Invoicing-Provider oder Hersteller von ERP-Systemen sowie modularen Softwarebausteinen. Bei Anbietern von Faktura-Programmen, Branchen- oder Buchhaltungssoftware findet XRechnung im Rahmen der Marktkommunikation noch nicht hinreichend statt (siehe Abbildung 4).

Übermittlung einer XRechnung

Die Frage der Übermittlung stellt sich sowohl für Lieferanten, welche bereits eine XRechnung aus ihrer internen Software heraus erstellen können, als auch für Unternehmen ohne diese Möglichkeit. Auf Bundesebene wird der Eingang von E-Rechnungen zentral über eine Plattform abgewickelt, welche Lieferanten nach einmaliger Registrierung verschiedene Übertragungskanäle zur Übersendung von elektronischen Rechnungen, folglich zunächst ausschließlich im Format XRechnung, zur Verfügung stellt. Diese reichen von der manuellen Weberfassung (und Generierung der XRechnung durch die Plattform) über den Upload einer XRechnung bis hin zum Versand über E-Mail, De-Mail oder über den Webservice PEPPOL.

Die Übertragungskanäle sind zwar von allen Lieferanten gleichermaßen nutzbar, jedoch in der Praxis nicht für jeden von ihnen ideal anwendbar. Je höher der Grad der Automatisierung des entsprechenden Übertragungskanals, desto größer die Wahrscheinlichkeit, dass hauptsächlich Unternehmen mit der entsprechenden IT-Infrastruktur diesen nutzen können. So setzt die Möglichkeit zum direkten Upload oder Versand per E-Mail voraus, dass der Lieferant eine valide XRechnung erzeugen kann. Gleiches gilt für den komfortabelsten Übertragungskanal, die Nutzung eines Webservice. Dieser ermöglicht über eine Schnittstelle den automatisierten Versand von Rechnungen im Format XRechnung direkt aus dem erstellenden System an die Rechnungseingangsplattform des Bundes. In der Praxis hat SAP als einer der ersten Softwareanbieter den PEPPOL-Standard umgesetzt, auf den der Bund als Webservice zurückgreift. Obige Daten machen leider deutlich, dass viele Unternehmen auf die Erstellung einer XRechnung mittels Weberfassung der Daten angewiesen sein werden, zumindest solange eine flächendeckende Integration des Formats XRechnung

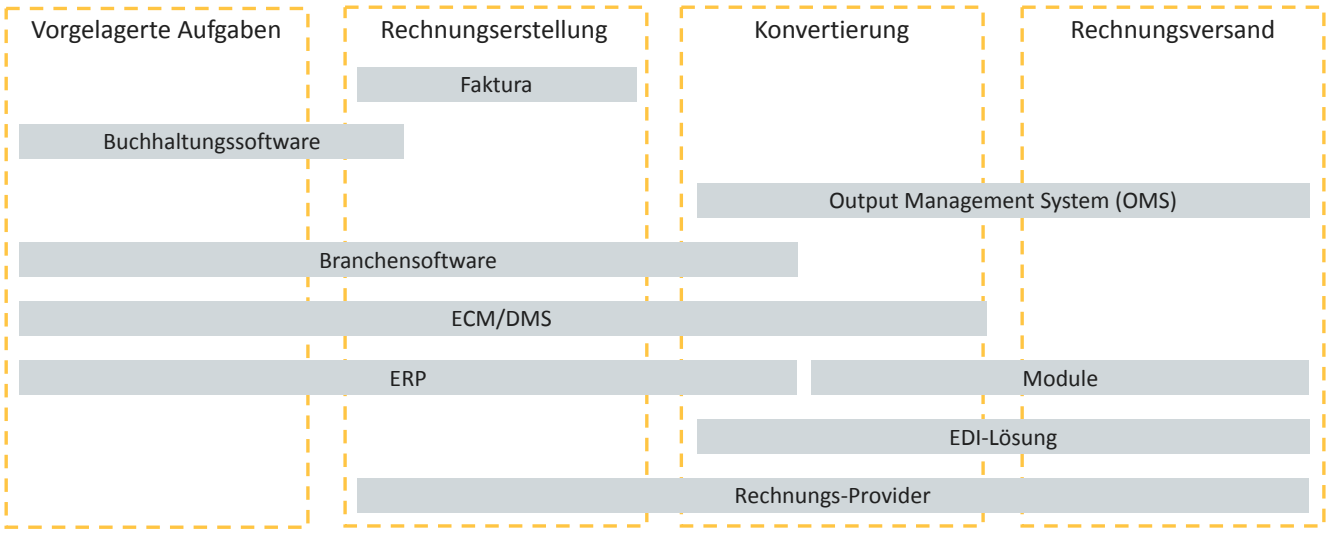


Abbildung 3: Systeme im Rechnungsausgang

in Softwarelösungen für den Rechnungsausgang noch nicht stattgefunden hat.

Die Lieferanten müssen aktiv werden

Eines wird deutlich: die Informationslücke auf Seiten der Lieferanten und Hersteller ist aktuell noch sehr groß. Nun gilt es, diese aktiv mit einzubeziehen und auf den aktuellen Stand beim Thema elektronische Rechnungsstellung zu bringen. Die Entwicklung des Rechnungseingangsplattform des Bundes wird in großen Schritten vorangetrieben. Nutzen entsteht aber erst dann, wenn die Lieferanten technisch am Portal teilnehmen können und einen Vorteil in der Nutzung erkennen.

Lieferanten können Risikominimierung betreiben, indem sie proaktiv auf ihre Softwareanbieter zugehen. Die zentrale Frage sollte sein, ob und wann konkret eine Umsetzung des Formats XRechnung in der jeweiligen Release-Planung vorgesehen ist. Denn sollte dies nicht auf der

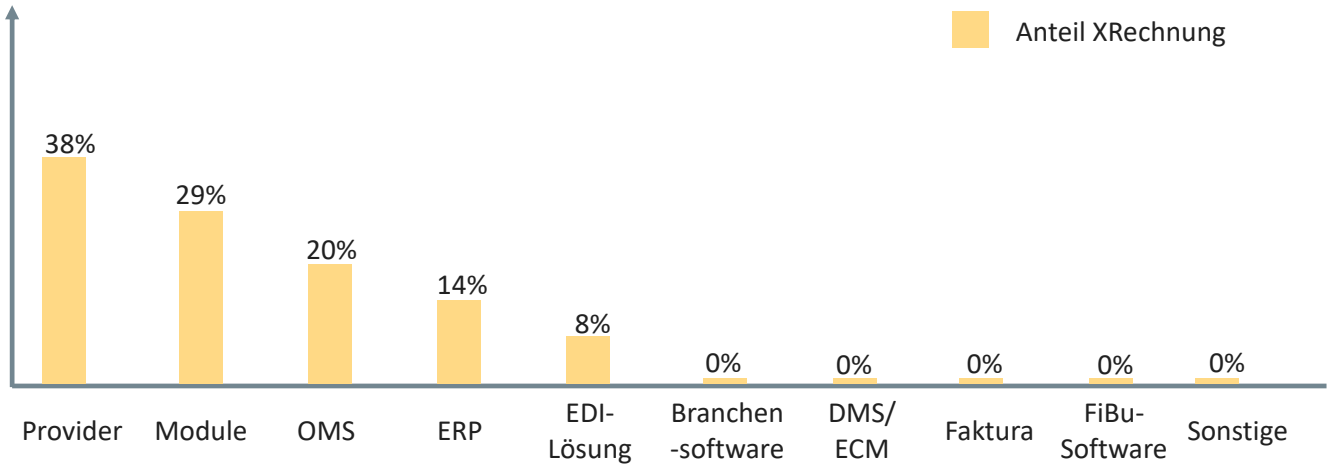
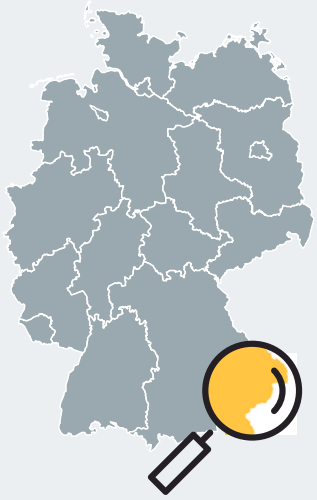


Abbildung 4: XRechnung in der externen Unternehmenskommunikation (n=153)

Welche Pflichten habe ich als Rechnungssteller oder Rechnungsempfänger in meinem Bundesland?

Finden Sie es heraus, mit der interaktiven Grafik auf unserer Website. https://bit.ly/2MzKyvD



Roadmap stehen, muss eventuell ein Wechsel zu einem anderen System oder der Rückgriff auf E-Invoicing-Provider in Betracht gezogen werden.

Zudem bietet es sich an, die Einführung der E-Rechnung im eigenen Unternehmen als eine Chance zur Optimierung des Rechnungswesens zu nutzen. Oftmals können durch eine ganzheitliche Prozessanalyse große Kosten- und Effizienzpotenziale identifiziert werden, welche über die reine elektronische Rechnungsstellung hinausgehen.

Die Verwaltungen sind ebenfalls gefordert

Kommunikation ist in vielen Bereichen der Schlüssel zum Erfolg! Eine gezielte Lieferantenansprache durch die öffentliche Verwaltung ist unabdingbar. Die Zielsetzung für diese lässt sich kurz und prägnant zusammenfassen: Die Rechnungen sollen übermittelt werden

- zum „richtigen" Zeitpunkt (Beantwortung der Frage der Fähigkeit zum Empfang),
- im „richtigen" Format (Klärung der Formatfrage),
- mit allen erforderlichen Informationen (Klärung der inhaltlichen Bestandteile der XRechnung),
- über den vorgesehenen Einbringungsweg (z. B. die Rechnungsplattform) und
- für infrage kommende Geschäftsvorfälle.

Werden diese zentralen Fragen von Seiten der Verwaltung klar an ihre Lieferanten kommuniziert, können sich diese auf Basis einer verbindlichen Aussage auf den elektronischen Rechnungsaustausch einstellen. Die XRechnung kann dann endlich durchstarten und erfolgreich ins Ziel gebracht werden.

Bonpago wurde wie bereits im Vorjahr von Lesern der Zeitschrift eGovernment Computing zu den führenden Beratungen im eGovernment gewählt.

Dialog: Christoph Bertram » c.bertram@bonpago.de

Dialog: Lisa Köhler » l.koehler@bonpago.de

Angriff im Corporate Banking - Wer gestaltet den Zahlungsverkehr der Zukunft?

Beim Zahlungsverkehr achten die Kunden auf geringe Kosten, Zuverlässigkeit und Geschwindigkeit. Das macht den Markt attraktiv für neue Teilnehmer!

» Im B2C-Bereich haben sich FinTechs als Zahlungsanbieter mittlerweile erfolgreich etabliert. Vollkommen selbstverständlich wickeln Kunden Ihre Einkäufe im Internet über PayPal, Rechnungskaufanbieter oder alternative Verfahren ab. Keiner dieser Kunden vermisst dabei eine Bank als Schnittstelle. Innovative und mit einer Banklizenz ausgestattete Dienstleister wie PayPal treten somit in direkte Konkurrenz zum lang vorherrschenden, traditionellen Bankwesen. Sie erfüllen die zahlreichen Kundenwünsche nach zuverlässigen und günstigen Realtime-Payment-Lösungen und bieten darüber hinaus weitere Services an: Online-Kunden profitieren z. B. von zusätzlicher Sicherheit durch Käuferschutzgarantien. Die Händler genießen ebenfalls die neuen Möglichkeiten, da sie neben der operativen und organisatorischen Entlastung von den Tätigkeiten des Zahlungsverkehrs häufig noch weitere Zusatzmodule wie Risikomanagement oder eine Zahlungsgarantie zur Verfügung gestellt bekommen.

Auch die Nicht-Banken unter den Anbietern professionalisieren sich zunehmend. Ähnlich wie Banken haben sie häufig umfangreiche Anforderungen von Aufsichtsbehörden wie der BaFin oder der Datenschutzbehörde zu erfüllen und können so letzte Sicherheitszweifel beseitigen.

B2C stark, B2B auf dem Vormarsch

Obwohl im B2B-Zahlungsverkehr ein mindestens ebenso großes Potenzial steckt, sind FinTechs dort noch nicht so stark vertreten wie im B2C-Segment. Dies liegt u. a. an der höheren Komplexität des Zahlungsverkehrs zwischen Unternehmen. Banken können im Gegensatz zu FinTechs meist auf langjährige Erfahrungen zurückgreifen und profitieren von bereits bestehenden Geschäftsbeziehungen sowie von etablierten Verfahren. Aber auch hier ist ein Umdenken auf Unternehmensseite erkennbar. Die im Rahmen unserer Corporate Banking-Studie vorgestellten Untersuchungsergebnisse zeigen beispielsweise, dass sich eine nicht unerhebliche Zahl von Unternehmen einen „Bezahl-Button" auf einer Rechnung wünscht. Mit Blick auf die Tatsache, dass schließlich jeder Rechnung eine Zahlungsverkehrstransaktion folgt, scheint dies eine Lücke zu sein, die für Unternehmen in nicht allzu großer Ferne dauerhaft gelöst sein wird. Erste Ansätze hierzu sind bereits auf dem Markt, wenngleich vorwiegend im

B2C-Bereich. Der Umbruch hat also auch im B2B-Bereich begonnen und die Zeichen für die entsprechenden Innovatoren stehen gut: Aufgrund der derzeit hohen Attraktivität dieses Marktsegments für Investoren stehen den FinTechs häufig umfangreiche Budgets zur Erschließung von Märkten zur Verfügung. Zudem sind sie aufgrund ihrer modernen Arbeits- und Organisationsweise in der Regel interessant für junge Talente, die mit ihrem Know-How und ihrer Dynamik schnelle Produktentwicklungszyklen ermöglichen.

Grenzenlose Freiheit

Die Zeiten in denen Auslandsüberweisungen mehrere Tage in Anspruch nahmen gehören schon jetzt der Vergangenheit an: beispielsweise bietet Transferwise einen Service für länder- und währungsübergreifende Überweisungen zu einem sehr wettbewerbsfähigen Preis. Das FinTech differenziert sich von traditionellen Anbietern durch eine schnelle Abwicklung, eine hohe Bedienerfreundlichkeit und Transparenz in der Ausweisung von Kosten.

Auch die Blockchain-Technologie wird zunehmend von Anbietern für den internationalen Zahlungsverkehr genutzt. Diese ermöglicht grenzüberschreitende Transfers von Vermögenswerten ohne Intermediäre und in Echtzeit. Der Vorteil der Kryptowährungen im Vergleich zu herkömmlichen Währungen liegt hier, je nach zugrundeliegender Technologie, zum einen in der Schnelligkeit der Transaktionsverarbeitung: Innerhalb von Minuten können Beträge weltweit transferiert werden. Zum anderen soll dabei eine Transaktion jederzeit und zu lediglich einem Bruchteil der jetzigen Kosten erfolgen können. Eine Bindung an die Geschäftszeiten von Banken und deren Cut-off-Zeiten existiert nicht mehr. Der Anbieter Ripple leistet hier erfolgreich Pionierarbeit und hat bereits ein nennenswertes Netzwerk aus internationalen Partnerbanken kontraktiert, um blockchainbasiert internationalen Zahlungsverkehr

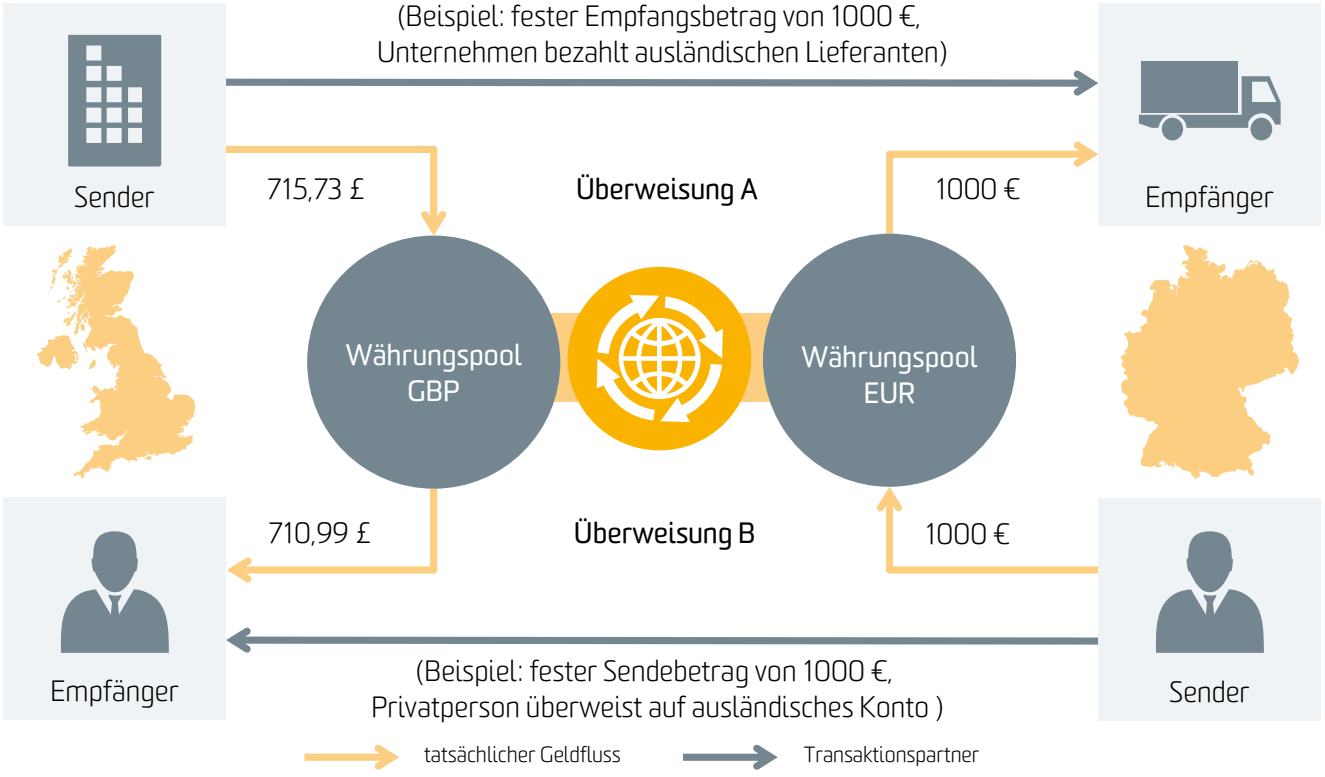


Abbildung 1: Auslandstransaktionen mit TransferWise

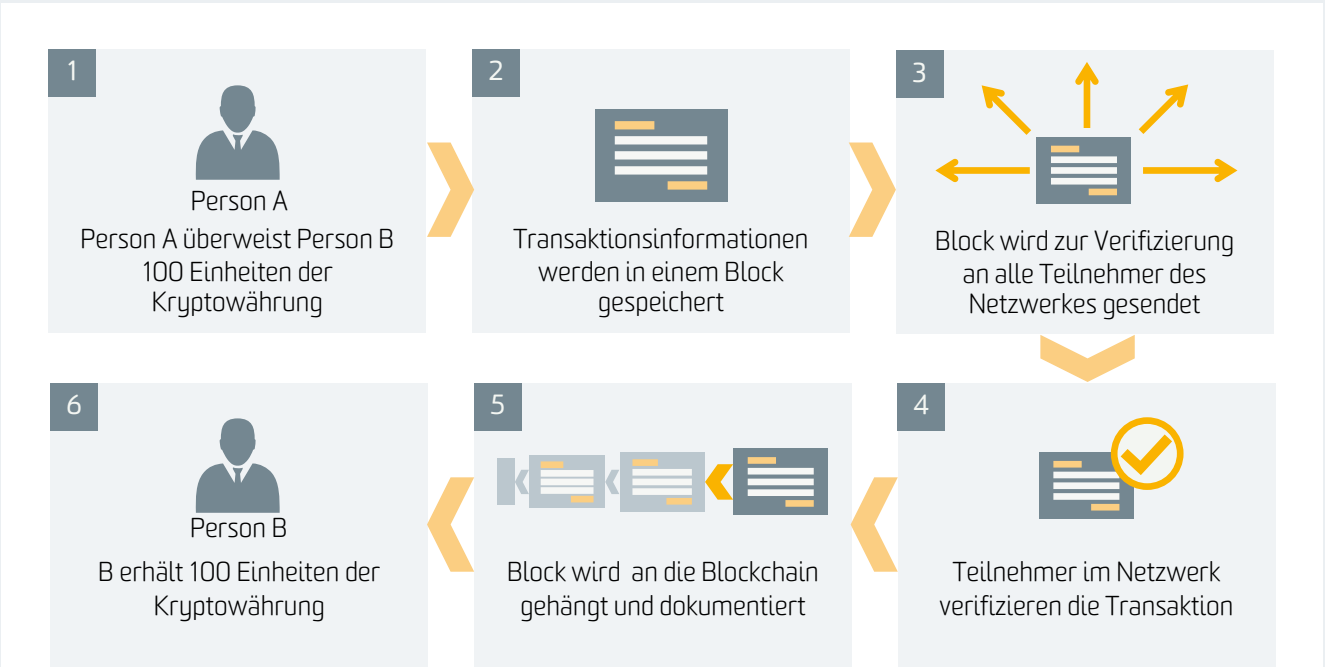


Abbildung 2: Zahlungen über die Blockchain

abzuwickeln. Die zur genossenschaftlichen Finanzgruppe gehörende ReiseBank hat hier bereits 2016 bei einem entsprechenden Piloten mitgewirkt und im Rahmen einer Live-Demonstration eine Blockchain-basierte Transaktion zwischen Kanada und Deutschland in wenigen Minuten durchgeführt .

Bankendämmerung?

Im B2C-Bereich haben sich FinTechs bereits erfolgreich etabliert und zwischen Kunden und Banken positioniert. Auch im B2B-Bereich ist zu beobachten, dass neue Anbieter Banken und andere Intermediäre unter Druck setzen. Den Marktteilnehmern droht ein Verdrängungswettbewerb. Durch die zunehmende Standardisierung und Automatisierung wird es immer schwieriger, dem Kunden einen zusätzlichen Nutzen anbieten zu können. Damit Banken bei der digitalen Optimierung des Zahlungsverkehrs nicht außen vor bleiben, müssen sie sich der wachsenden Rolle von FinTechs in diesem Bereich bewusst werden und sich deren Verständnis für potenzielle Geschäftsmodelle aneignen. Risikokapitalinvestitionen in besagte Start-ups oder Inkubator-Programme sind hierbei zwei Möglichkeiten, um im Spiel zu bleiben. Durch strategische Kooperationen wie das zuvor genannte Beispiel und Zukäufe können Banken ihre traditionell bedeutende Rolle im Zahlungsverkehr auch zukünftig erhalten. An der Schaffung von Mehrwerten für die Firmenkunden geht hierbei kein Weg vorbei.

Zurück in die Zukunft

Die Welt des Zahlungsverkehrs befindet sich seit einigen Jahren im Umbruch. FinTechs haben mit neuen und effizienten Lösungen den Markt in Bewegung gebracht und in vielen Bereichen revolutioniert. Aus Kundensicht funktioniert die Abwicklung von Zahlungen so einfach wie noch nie. Die Nutzer haben sich an die komfortable Handhabung gewöhnt und wollen diese nicht mehr missen. Nun ist es für Unternehmen und Banken an der Zeit, sich für die neuen Herausforderungen am Markt zu wappnen. Wir haben gemeinsam mit Finanzdienstleistern in den letzten Monaten neue Modelle für nachhaltige Erträge im Zahlungsverkehr entwickelt. Dabei ging es um Lösungen für kleine und mittlere Unternehmen sowie Freiberufler oder um End-to-End-Zahlungsverkehr im B2B-Bereich. Stets haben hier die Kundenerwartungen im Rahmen der Financial Supply Chain eine entscheidende Rolle gespielt.

Dialog: Niels Conzen » n.conzen@bonpago.de

Digitalisierung war gestern – Wie Energieunternehmen dem rasanten Wandel begegnen

Kaum eine Branche ist aktuell einem derart großen Wandel ausgesetzt wie der Energiesektor.

» Unsere Kunden kämpfen dort an allen Unternehmensfronten mit neuen Rahmenbedingungen und rasendem technologischen Fortschritt. Doch während die Prozesse zum Kunden hin zwangsläufig bereits durch Automatisierung und Vernetzung geprägt sind, hat im Backend häufig noch nicht einmal die Digitalisierung Einzug gehalten.

Revolution im Frontend

Wesentliche Faktoren für den Wandel sind die Dezentralisierung und die Demokratisierung des Energiemarktes. Neben dem Anstieg erneuerbarer Energien sowie Innovationen bei Energiespeicherung und -distribution steht hierbei insbesondere die Aufweichung des traditionellen Rollenbildes von Energieerzeuger und Energieverbraucher im Mittelpunkt. In naher Zukunft wird die Rolle des Prosumenten in den Vordergrund rücken: Stellen Sie sich vor, sie haben hocheffiziente Tesla-Solarziegel auf dem Dach, gewinnen damit mehr Strom als Sie selbst verbrauchen können und handeln automatisiert mit dem Überschuss auf entsprechenden Peer-to-Peer-Märkten – wahrscheinlich sogar mittels spezieller Kryptowährungen bzw. Tokens.

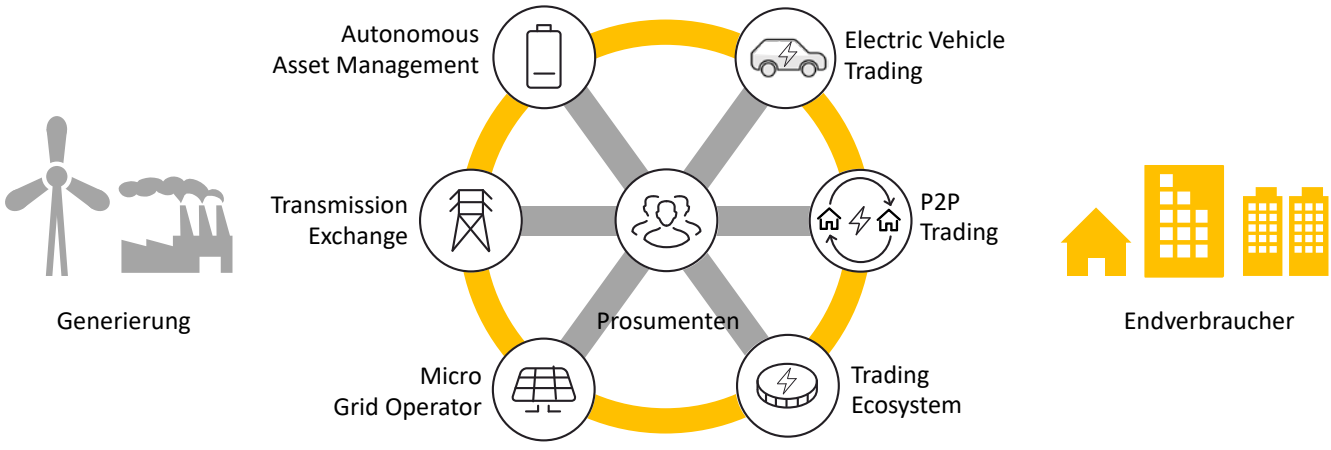


Abbildung 1: Demokratisierung des Energiemarktes (Quelle: in Anlehnung an https://tge.powerledger.io/)

Insbesondere die Blockchain-Technologie fungiert hier als Enabler für den Wandel. Konkrete Anwendungsfälle gibt es längst, z. B. Geschäftsmodelle hinter Blockchain-Firmen wie Power Ledger oder WePower. Beide Unternehmen agieren als Plattformen für dezentralen Handel mit erneuerbarer Energie. Sie ermöglichen den Kauf und Verkauf von grüner Energie im Peer-to-Peer-Bereich. Zur Abwicklung der Geschäfte haben sie jeweils spezielle auf der Blockchain-Technologie basierende Tokens.

Evolution im Backend

Um der gesteigerten Wettbewerbsintensität entgegenzuwirken, müssen Firmen in der Energiebranche zunächst die Hausaufgaben in den eigenen Backend-Prozessen machen. Diese bewegen sich entlang des klassischen Optimierungsdreiklangs Digitalisierung – Automatisierung – Vernetzung.

Folgende Bereiche werden im Rahmen einer digitalen Transformation optimiert:

1) Daten- und Informationsflüsse:
Entscheidende Bedeutung gewonnen hat in diesem Zusammenhang Business Intelligence, d. h. die automatisierte Zusammenführung und Interpretation von notwendigerweise digital vorliegenden Daten aus verschiedenen Unternehmensbereichen.

2) Dokumentenverarbeitung:
Auch wenn Dokumente – zumindest vor dem Hintergrund ihrer klassischen Funktion des Transports von Daten und Informationen von einem System in ein anderes – in gar nicht so ferner Zukunft obsolet sein werden, sind sie mittelfristig noch wesentlicher Bestandteil der Unternehmensverwaltung.

3) Geschäftsprozesse:
Mehr noch als in der Dokumentenverwaltung liegen die Potenziale in der Automatisierung der Prozesse. Ein entsprechend ausgerichtetes Dokumentenmanagementsystem kann als Plattform für die Digitale Transformation das zentrale Instrument darstellen.

4) Geldflüsse:
Wesentliche Kenngrößen für ein Unternehmen sind bspw. Liquidität und Risiko. Heute ist eine effiziente Steuerung der Financial Supply Chain längst kein Wettbewerbsvorteil mehr, sondern vor allem bei größeren Unternehmen in bestimmten Branchen längst Standard.

Diesen Herausforderungen in den Backend-Prozessen sehen sich natürlich fast alle Branchen ausgesetzt. Betrachtet man zum Beispiel Automobilbanken, dann kommt der Druck in Richtung Modernisierung von den veränderten Rahmenbedingungen am Point of Sale in den Autohäusern. Vor allem aufgrund der durchgängigen Vernetzung auf Endkundenseite stehen hier ganz anders informierte Kunden im Geschäft. Die Verkäuferarbeitsplätze bedürfen einer entsprechenden Anpassung. Und darüber hinaus gilt natürlich: „Mobilität" muss auf eine andere Art verkauft werden als ein Auto.

Nicht zuletzt die Integration von Blockchain-Anwendungen in die „herkömmliche" IT-Landschaft eines Unternehmens bietet in Zukunft etliche Use Cases, die Stand heute oft noch nicht einmal angedacht, geschweige denn gelöst sind. Wir werfen gerne gemeinsam mit Ihnen einen Blick in die Zukunft Ihres Unternehmens. Hierzu haben die Experten der Bonpago verschiedene Instrumente und Methodiken etabliert, die Sie bei der Entwicklung einer entsprechenden Digitalisierungsstrategie voranbringen.

Sprechen Sie uns an!

Dialog: Dr. Steffen Bernius » s.bernius@bonpago.de

KI in der öffentlichen Verwaltung – Kiel setzt auf den Chatbot Govii

Die Landeshauptstadt Kiel ist um eine (virtuelle) Attraktion reicher: Als eine der ersten Kommunen in Deutschland bietet sie einen Chatbot als Bürgerservice an.

» Wir haben darüber mit Michael Koschinski, Projektleiter auf Seiten der Stadtverwaltung, gesprochen.

Herr Koschinski, die Stadt Kiel bietet Ihren Bürgern seit Anfang Juni den Service, sich von einem Chatbot namens „Govii" beraten zu lassen. Was steckt hinter dieser Idee?

Die Idee dahinter ist, dass gleichartige Fragen nicht immer bis zum Sachbearbeiter durchschlagen müssen. So zum Beispiel Fragen nach Öffnungszeiten, Preisen und notwendigen Unterlagen. Ziel ist es, die Sachbearbeiter durch Govii dahingehend zu entlasten, dass Anfragen dieser Art bereits über diesen Weg aufgefangen werden könnten. Gleichzeitig wollen wir die Informationen 24/7 bereitstellen und das losgelöst von Öffnungszeiten der Verwaltung. Außerdem erhoffen wir uns durch die Technik eines Bots Chancen, das Thema Digitalisierung weiter in der Verwaltung vorantreiben zu können.

Wie war das Vorgehen bei der Einführung von Govii? Welche Hürden mussten dabei genommen werden?

Die Firma Teleport, die bereits die Infrastruktur des ZuFiSH, also des Zuständigkeitsfinders Schleswig-Holstein, betreut, war auf der Suche nach interessierten Piloten und ist bei uns fündig geworden. Wir wollten gerne frühzeitig „dieses Thema besetzen". Die Hürden bei der Einführung waren die Komplexität der Behördensprache und die entsprechende Anpassung der Suchlogiken. Gleichzeitig wollen wir keine redundanten Datentöpfe aufbauen, sondern auf die bestehenden Informationen des Zuständigkeitsfinders aufsetzen. Dies jedoch mit den Neuerungen und der Logik eines Bots.

Warum sollte ich Govii nutzen und nicht auf die klassische Suchfunktion oder die Servicestelle 115 zurückgreifen?

Das eine soll das andere nicht ausschließen. Ganz im Gegenteil setzen wir gerade beim Bot darauf, den Bürgerinnen und Bürgern immer mit einer Antwort helfen zu wollen. Sollte Govii einmal keine Kenntnis haben, so kann der Bürger/die Bürgerin den Chatverlauf über eine Schnittstelle an die Servicestelle 115 weitergeben und dann von dort aus die Information erhalten. Ist die Suchfunktion z. B. in Google streng genommen auf eine Anfrage und mehrere mögliche Antworten begrenzt, soll Govii im besten Fall durch gezieltes Abfragen im Dialog genau die eine gewünschte Antwort finden.

Govii soll die Informationen an einer Stelle bündeln. Wichtig ist aber, dass Govii zukünftig niemals das alleinige Informationsmedium sein wird. Es wird immer Bürgerinnen und Bürger geben, die keine technischen Zugänge haben. Gerade für diese Klientel gibt es den Service der einheit-

lichen Behördennummer 115 oder auch den direkten persönlichen Kontakt vor Ort.

Gibt es schon Feedback von den Bürgern?

Wir haben an unterschiedlichsten Stellen bereits Resonanzen erzielt. Diese waren durchweg positiv. Viele erkennen das Potenzial der Lösung und sind sich bewusst, dass solch ein Chatbot immer weiter dazulernt.

Was bedeutet denn „Lernen" in diesem Fall?

Hinter Govii liegen Auswertungen, die aufzeigen, welche Anfragen Govii aktuell noch Schwierigkeiten bereiten. Anhand dieser Auswertungen können Anpassungen an Suchlogiken oder Anpassungen an den hinterlegten Informationen erfolgen. Dadurch werden immer bessere Suchergebnisse erzielt. Gleichzeitig hilft uns diese Lernkurve von Govii, unsere bestehende Datenbasis im ZuFiSH kontinuierlich zu verbessern. Der Lerneffekt von Govii kommt so auch unserem Serviceangebot auf unserer Webseite www.kiel.de und im telefonischen Service zugute.

Wird Goviis Lernkurve gemessen? Wenn ja, wie erheben Sie diese Daten?

Hinter Govii liegt eine BI-Schnittstelle zur Auswertung der getätigten Anfragen und der Reaktionen des Chatbots. Anhand dieser Daten können notwendige Verbesserungen erkannt und eingeleitet werden. Diese können vielschichtig sein und erstrecken sich von einfachen Verständigungsthemen bis hin zur Nacharbeit komplexer Verwaltungsinhalte.

Zum Abschluss ein Blick in die Zukunft: Wann können wir Govii selbst interviewen?

Grundsätzlich hat ein Chatbot typischerweise Spezialisierungen. Govii setzt heute, wie im Übrigen alle KI-Systeme, auf sogenannte schwache künstliche Intelligenz – er „denkt" nicht selbst sondern reagiert im Rahmen seiner trainierten Muster. Bis Govii vollständig eigenständig agiert, wird es sicherlich noch ein wenig dauern, aber es ist bereits jetzt erkennbar, dass das Thema KI und Bots auch die Verwaltungen zukünftig beeinflussen wird.

Herr Koschinski, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.

Das Interview führte Dr. Steffen Bernius.
Dialog: s.bernius@bonpago.de

Michael Koschinski ist eGovernmentbeauftragter der Stadt Kiel. Neben dem Govii-Projekt betreut er weitere Digitalisierungsvorhaben wie z. B. die E-Rechnung.

Smart Finance – Auf dem Weg in die Buchhaltung der Zukunft

Digitalisierung und Finanzen – wir alle kennen das gewohnte Bild: Rechnungen auf Papier, an der Kasse nur Barzahlung erlaubt, Steuerbescheide auf kleingedruckten Seiten, der Schuhkarton für die Buchhaltung – und das obwohl in Finanzprozesse gut und gerne 40 % der IT-Budgets deutscher Unternehmen fließen.

» Viele Unternehmen und Dienstleister wollen an die Fleischtöpfe: Banken, FinTechs, Steuerberater oder schlichtweg Outsourcing-Dienstleister, die Papier um die halbe Welt schippern, um Prozesse zu verbessern.

Leider sind diese Bemühungen häufig nicht von Erfolg gekrönt, denn noch immer ächzen viele Buchhaltungen unter Papierstau, Aktenbergen und Intransparenz. Umso erfreulicher, dass gerade die öffentliche Verwaltung nun angreift und elektronische Rechnungen verlangt, ein richtiger und wichtiger Schritt in die Digitalisierung. Auch wenn zu erkennen ist, dass viele Firmen den Weg noch nicht erkennen und Rechnungen in unerwünschten Formaten und über Umwege einliefern, sind die Vorteile nicht abzustreiten. Erste Unternehmen verlagern ihre Finanzprozesse wieder nach Deutschland – geschuldet ist diese Entwicklung der Qualität, der Transparenz, aber auch den technologischen Möglichkeiten.

Neue Geschäftsmodelle wirken bis ins Back-Office

In einem ersten Schritt sind hierbei die internen Prozesse und Systeme vorzubereiten und eine Digitalisierungsstrategie zu entwickeln. Dies erfordert das Überwinden einiger Hürden wie heterogener Lieferanten- und Kundenstrukturen oder einer Vielzahl gewachsener Satellitensysteme für diverse Anwendungen. Insbesondere junge Unternehmen suchen vermehrt nach flexiblen Lösungen, da sie, um ihre neuen Ideen vor dem Hintergrund komplexer Marktanforderungen möglichst schnell umzusetzen, vor der Einführung starrer und komplexer Prozesse zurückschrecken. In der heutigen Welt schlägt das schnelle Unternehmen häufig den schwerfälligen, langsamen Tanker.

Die Veränderungen der Geschäftsmodelle, z. B. vom etablierten Produktverkauf zum Verkauf von Services nach dem Pay-per-Use-Prinzip, schlagen bis zur Finanzabteilung durch. So bietet bspw. die Commerzbank einen „Pay-per-Use-Kredit" an. Dieser ist im Kern ein Investitionskredit, der sich in seiner Rückführung an der Maschinennutzung orientiert. Ohne neue Möglichkeiten automatisierter Datensammlung und -auswertung wäre ein solches Angebot undenkbar. Aber was nützt einem ein innovatives

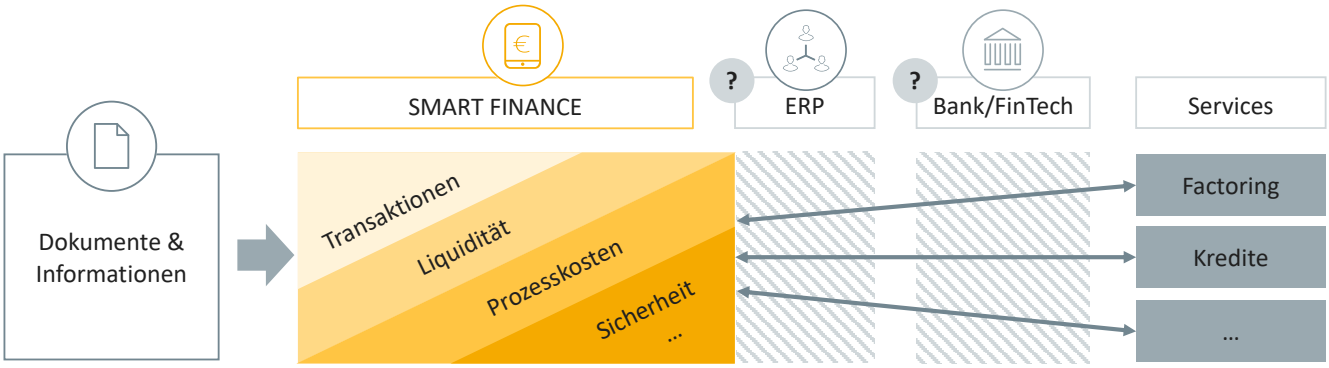


Abbildung 1: Welche Rolle spielen Finanzdienstleister und ERP-Herstellern bei Smart Finance?

Geschäftsmodell, wenn einzelne Kostenfaktoren nicht vollends transparent und verrechenbar sind? Es beginnt der gewohnte Kampf zwischen Vertrieb, Produktion und Buchhaltung. Dabei können die Kollegen aus dem Bereich Finanzen nur verlieren, wenn sie die digitale Transformation hinauszögern: „Irgendwann" ist irgendwann zu spät.

Und die Mitarbeiter? Wollen die Buchhalter, die heute hinter Aktenbergen und zwischen Kontierungsstempeln sitzen, nicht ohnehin mehr zeitliche Flexibilität und selbstbestimmtes Arbeiten? Ist das nicht der Anspruch an die Führungskräfte? Sofern es dem Management gelingt, mithilfe der digitalen Transformation diese Freiheiten zu realisieren, haben sie die Mitarbeiter für sich gewonnen. Positionieren Sie die Finanzabteilung inner- und außerhalb des Unternehmens nachhaltig. Eine Buchung, die einen Weg durch die ganze Welt macht und dabei dreimal abgetippt wird, ist nicht die Zukunft und lässt diese Art von Buchhalter zu Recht um ihren Job fürchten.

Zusammenspiel von Services

Wichtig ist außerdem, dass – auch gegen alle Widerstände – eine klare Architektur aufgestellt wird. Es gibt nicht mehr die eine Lösung der Bank oder des ERP-Herstellers. Ein offenes Zusammenspiel vieler Lösungen und Services ist häufig unabdinglich, um Finanzen und Buchhaltung fit für das kommende Jahrzehnt zu machen. Auf die Digitalisierung folgt neben der Automatisierung auch die Vernetzung mit relevanten Playern. Dies können interne Tochtergesellschaften für eine Konsolidierung sein, Banken und Lieferanten für Lösungen zur Zwischenfinanzierung, die Behörden für Steuermeldungen und viele andere Geschäftspartner.

Es gilt, den Kampf aufzunehmen und sich auf Automatisierung mit neuen Technologien und Services einzulassen. Die durch Bots automatisierte Bearbeitung von Rechnungen ist dabei nur der Anfang. Automatisiert wird in Zukunft auch die Entscheidung, welche Services genutzt werden – vom Factoring-Service eines Fintech über Lieferantenkredite oder klassische Dispositionskredite der Banken. Rechnungen können über verschiedene Zahlungsmittel gezahlt oder direkt verrechnet werden. Die Geschäftsprozesse lassen sich durch die Automatisierung beliebig optimieren. Es geht nicht mehr um einzelne Produktkategorien, sondern um die Ergebnisse: Habe ich ausreichend Liquidität, um eine Rechnung zu zahlen? Für die jeweilige Situation wird aus beliebigen Angeboten die richtige Lösung ausgewählt bzw. zusammengestellt.

Smart Finance bedingt deshalb vor allem ein Umdenken bei ERP-Herstellern und Banken. Es droht sonst der Verlust von wichtigen Schnittstellen zum Kunden.

Dialog: Dr. Donovan Pfaff » pfaff@bonpago.de

Die Vergabe wird digital – Welche Chancen bietet die E-Vergabe?

Jedes Jahr werden in Deutschland Aufträge im Wert von ca. 360 Mrd. Euro durch die öffentliche Hand an Unternehmen vergeben. Die Vergabe wird in Zukunft vollkommen digital erfolgen.

» Wenn eine Organisation eine bestimmte Aufgabe selbst nur unzureichend oder gar nicht lösen kann, vergibt sie den Auftrag häufig an einen Dritten. Grundsätzlich ist im Sinne des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkung jeder öffentliche Auftraggeber dazu verpflichtet, Aufträge öffentlich auszuschreiben und einen entsprechenden Vergabeprozess anzustoßen (siehe §97 GWB). Solche öffentlichen Auftraggeber sind Gemeinden (sog. Gebietskörperschaften), juristische und natürliche Personen des öffentlichen Sektors und nach Rechtsbeschluss auch die gesetzlichen Krankenkassen. Die Notwendigkeit einer Ausschreibung erwächst dabei primär aus dem Volumen der Anschaffung. Die Verhältnismäßigkeit zwischen der Anschaffung und dem Ausschreibungsaufwand darf dabei nicht im Missverhältnis stehen. Öffentliche Aufträge sollen unter Berücksichtigung der Fairness an den passenden Auftragnehmer vergeben werden. Dabei muss der Vergabeprozess transparent und für die Öffentlichkeit einsehbar gestaltet werden.

Vorteile einer elektronischen Vergabe

Die Vergabe von Aufträgen erfolgt heutzutage immer häufiger in elektronischer Form. Es wird von einer sog. elektronischen Vergabe (E-Vergabe) gesprochen. Dieser elektronische Vergabeprozess ist bereits fest in der Gesetzgebung verankert (vgl. § 9 Abs. 1 VgV, § 97 Abs. 5 GWB). Ausnahmen stellen Ausschreibungen unterhalb eines gewissen Schwellenwertes dar, welche keinen elektronischen Vergabeprozess erfordern. Allerdings sprechen zahlreiche Vorteile für einen generellen Einsatz der E-Vergabe.

Die standardisierten Formulare auf entsprechenden Vergabeplattformen und innerhalb von Vergabemanagementsystemen ermöglichen eine unkomplizierte und bequeme Veröffentlichung mit hoher Reichweite. Ein Vergabemanagementsystem stellt dabei eine Software dar, die – On-Premise oder als Software-as-a-Service – den Vergabeprozess von der Ermittlung des Bedarfs über die Verwaltung entsprechender Vergabedokumente bis hin zur Erteilung des Zuschlags unterstützt.

Insbesondere web-gehostete Vergabeportale und Cloud-Vergabemanagementsysteme gewährleisten Compliance-Sicherheit, indem die neuesten Verordnungen und Rechtsvorschriften kontinuierlich im entsprechenden elektronischen Vergabeprozess hinterlegt werden. Weiterhin erfüllen die Anbieter von E-Vergabe-Lösungen auch aktuelle Datenschutzanforderungen, sodass sowohl die ausschreibende Stelle als auch deren Bieter auf der sicheren Seite sind.

Abbildung 1: Typische Stufen des Vergabeprozesses im Überblick

Die Dokumente rund um das elektronische Vergabeverfahren können an zentraler Stelle von der Vergabestelle veröffentlicht und im Self-Service von potenziellen Bewerbern heruntergeladen werden. Ein Papierversand von Dokumenten durch die Vergabestelle wird damit überflüssig. Auch die bearbeiteten Ausschreibungsunterlagen der Bewerber werden digital an zentraler Stelle eingereicht und bedürfen keiner Papierform. Dies bietet ein enormes Potenzial zur Kostenersparnis.

Durch den zielgerichteten Einsatz von Tools wie Vergabemanagementsystemen kann das öffentliche Beschaffungsmanagement in die bestehende Prozesslandschaft integriert werden und verlässliche und durchgängige Prozesse schaffen. Vergabemanagementsysteme werden dabei über Schnittstellen an die bestehende Systemlandschaft (z. B. Dokumentenmanagementsysteme, ERP-Systeme) angebunden.

Alle Bieterfragen werden zentral gesammelt und für alle Teilnehmer einsehbar beantwortet. Über Ergänzungen und zusätzliche Informationen können die Bieter mit wenigen Klicks in Kenntnis gesetzt werden. So wird ein transparentes Verfahren gewährleistet.

Die XVergabe als Heilsbringer?

Durch die E-Vergabe sollen vor allem prozessbasierte Kosteneinsparungen auf Seiten der Vergabestellen realisiert werden. Ergänzend dazu soll die Nutzung des Standards XVergabe die Unternehmen entlasten. Den Vorteilen elektronischer Vergabeprozesse steht derzeit nämlich noch die Heterogenität unterschiedlichster Vergabeplattformen über Bund- und Länderebenen hinweg gegenüber. So verfügen diese verschiedenen Vergabeplattformen beispielsweise nicht über einen einheitlichen Bieterzugang oder eine portalübergreifende Vernetzung.

Die derzeitigen Probleme aus Bietersicht zusammengefasst:

- Viele verschiedene Plattformen zur Veröffentlichung
- Teilweise komplizierte Anforderungen an den Vergabeprozess
- Kein einheitlicher Zugang über Vergabeportale hinweg

Abhilfe soll die XVergabe schaffen, welche vom IT-Planungsrat am 17.06.2015 beschlossen wurde. Die XVergabe definiert einen Standard über Vergabeportalgrenzen hinweg. Dazu gibt das XVergabe-Projekt standardisierte Spezifikationen für folgende Bereiche und Schnittstellen vor: Kommunikationsschnittstelle, Bekanntmachungsschnittstelle sowie Formulare.

Eine Standardisierung der entsprechenden Strukturen bedeutet für die Bieter einen einheitlichen Zugang über alle Portale hinweg. Verwirklichen soll dies in der

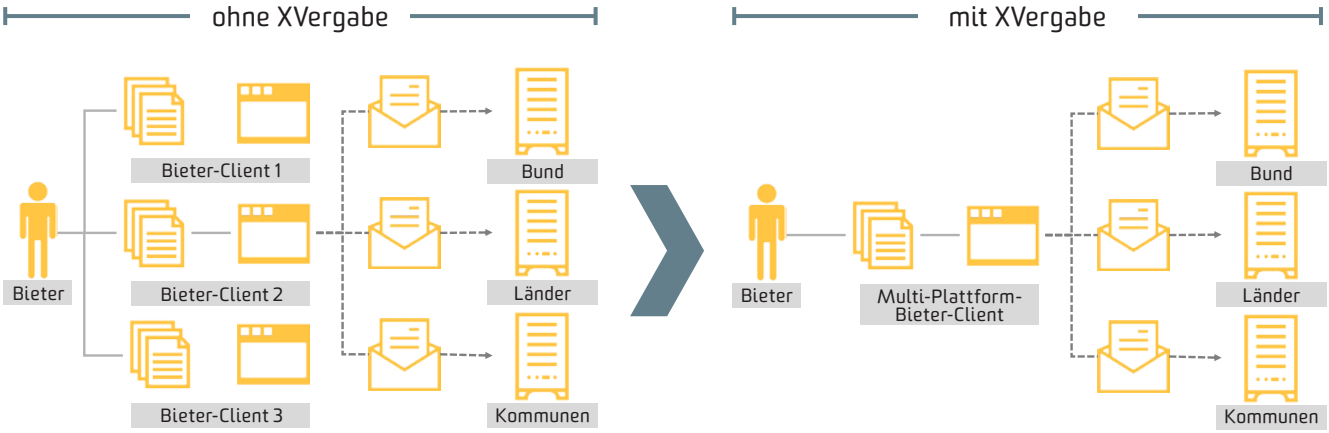


Abbildung 2: Ein Multi-Plattform-Bieter-Client zentralisiert die Vergabe

Praxis die Bietersoftware „XVergabe Client", welche das Angebot an Vergabeplattformen anhand der XVergabe Schnittstelle bündelt und die Kommunikation mit unterschiedlichen Vergabeplattformen zentralisiert. Für die ausschreibende Organisation bedeutet ein entsprechender Client und die damit verbundene Standardisierung im Idealfall eine höhere Bieterbeteiligung und damit höhere Chancen, das Angebot mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis zu erhalten.

Die E-Vergabe ist ein spannendes Thema mit sehr viel Potenzial. Vergabestellen haben die Möglichkeit ihre Prozesse zu optimieren und so deutliche Zeit- und Kosteneinsparungen zu verwirklichen. Auf dem Weg zum „papierfreien Büro" ist die Digitalisierung des Vergabeprozesses ein wichtiger Schritt. Dennoch existieren gerade aus Bietersicht noch einige Hürden, die es zu nehmen gilt. Die XVergabe soll dabei Abhilfe schaffen, indem sie durch vereinheitlichte Standards die Heterogenität der unterschiedlichen Vergabeplattformen auflöst und den elektronischen Vergabeprozess für Bieter einfacher und attraktiver gestaltet.

Sprechen Sie uns an, wir haben in den letzten Monaten zahlreiche Verwaltungen erfolgreich durch Vergabeprozesse geführt. Erfolg heißt dabei: Die richtigen Adressaten zur Teilnahme bewegen und die nachhaltig richtige Lösung auszuwählen.

Dieser Artikel ist eine Kurzfassung unserer dreiteiligen Blog-Serie zum Thema E-Vergabe, welche in Zusammenarbeit mit Paul Momper entstanden ist. Die ausführlichen Beiträge finden Sie auf unserer Homepage unter https://www.bonpago.de/blog.html.

Dialog: Torsten Schuck » t.schuck@bonpago.de

Dialog: Maximilian Kemper » m.kemper@bonpago.de

Digitale Wende in der Beschaffung – Wie innovative Geschäftsmodelle Einkauf und Zahlung revolutionieren

Allein in Deutschland werden Güter im Wert von rund 200 Mrd. Euro am Standardprozess vorbei beschafft. Die möglichen Einsparungen von bis zu 45% pro Vorgang bieten riesiges Potenzial für Unternehmen. Finanzdienstleister haben dies erkannt und entwickeln passende Geschäftsmodelle.

» Nach dem Supportprozesse wie Finance, Accounting und Procurement in nationale und internationale Shared Service Center transferiert wurden ohne eine nachhaltige Digitalisierung und Prozessoptimierung anzustreben, kommen immer wieder neue, kostentreibende Herausforderungen auf die Unternehmen zu. Es zeigt sich, dass vor allem Standardprozesse wie Katalogbestellungen, deren Rechnungsfreigaben und Bezahlungen, ohne größere Herausforderungen funktionieren und oft kosteneffizient über eine Reduzierung der Personalkosten gelöst wurden. Größtenteils unangetastet besteht aber weiterhin ein nicht unerheblicher Anteil von allein ca. 20% des Beschaffungsvolumens für spontane oder akute Einkaufsvorgänge bzw. Beschaffungen bei Einmallieferanten (sog. Longtail-Lieferanten). Für diese Vorgänge werden derzeit Sonderprozesse eingesetzt – als Konsequenz erhöhen sich die indirekten Kosten der Standardprozesse überdimensional. Lieferantenkonsolidierung, längere unternehmensweite Zahlungsziele sowie die notwendige Transparenz sind Hauptgründe für eine Anpassung dieser Prozesse.

Eine Optimierung kann dabei vielschichtig sein. Auf der einen Seite sollten interne Fix-Kosten reduziert werden, daneben sind Transparenz und die Vermeidung von internen (z. B. durch Mitarbeiter) und externen (z. B. durch CEO-Fraud) Betrugsfällen essenziell. Im Folgenden wollen wir uns auf den Einkauf und den Zahlungsprozess beschränken. Verursachergerechte Verbuchung und eine Analyse zum Thema „Fraud" ist hier natürlich miteingeschlossen.

Der Standardprozess ist größtenteils gelöst

Während das gesamte Beschaffungsvolumen in Deutschland über 1.000 Milliarden Euro beträgt, fallen rund 200 Milliarden Euro auf Longtail-Lieferanten. Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass wertschöpfende

Prozesse für rund 800 Milliarden Euro nahezu vollständig durch digitale Lösungen verarbeitet werden können. Dies kann über Plattformen wie beispielsweise Ariba erfolgen. Sinnvolle Ausprägungen im „Standardfall": eine entsprechende Bestellung bei einem registrierten Lieferanten, eine elektronische Rechnung, eine (teil-)automatisierte Leistungserfassung (u. a. Wareneingangsbuchung) und eine automatisierte Zahlung über das Bankkonto.

Diese Optimierungsbemühungen scheitern in vielen Fällen daran, dass eine Abteilung das Heft in der Hand hält und versucht, ihre Erkenntnisse auf die anderen Abteilungen und häufig auf externe Partner zu projizieren. Dabei gibt es durchaus unternehmerische oder konzernübergreifende Lösungen, die allen Beteiligten helfen und die Prozesse nachhaltig verbessern. Für eine vollständige Automatisierung ist eine frühe Datenerfassung der Lieferanten bzw. Kreditoren im ERP-System sowie elektronischer Datenaustausch notwendig.

Potenziale im Longtail

Für verschiedene Fälle ist die Standardbeschaffung nicht sinnvoll: Einkäufe bei lokalen Dienstleistern (z. B. im Rahmen von Bewirtung oder Instandhaltung), Bestellungen im Internet für Ersatzteile, die schnell beschafft werden müssen oder verhandelte Marketingdienstleistungen (z. B. eine Hüpfburg) sind beispielhaft zu nennen. Hier sind die oben beschriebenen Optimierungen nicht immer wirtschaftlich – Potenzial ist aber reichlich vorhanden: Alleine die Lieferantenanlage kostet einmalig gerade bei größeren Konzernen zwischen 100-500 €, hinzu kommen weitere Kosten für die Pflege der Stammdaten. Unsere Erhebungen zeigen im Hinblick auf die Prozesskosten – also unabhängig von den direkten Kosten im Einkauf, die natürlich auch im Auge behalten werden sollten – ein Einsparpotenzial von bis zu 45 % pro Vorgang. Ein Unternehmen mit 30.000 entsprechenden Vorgängen kann so über 2 Millionen Euro Einsparpotenzial bei den Prozesskosten realisieren.

Hier verbergen sich also substanzielle Einsparpotenziale für Unternehmen in der Beschaffung von Waren und Dienstleistungen – und natürlich Gelegenheiten für neue Geschäftsmodelle für Payment- und Finanzdienstleister.

Neue Geschäftsmodelle

Das FinTech Compraga GmbH hat eine solche Lösung realisiert. Waren und Dienstleistungen können direkt am Point-of-Sale mit einer Kreditkarte gezahlt werden. Mittels Rechnungen via Foto und direkter Zuordnung der Kreditkartenabrechnung sowie einer um Kostenstelle und Kostenart ergänzten Sammelrechnung können die Ausgaben direkt in den ERP-Systemen verursachergerecht verbucht werden. Ähnlich sieht es bei Einmalbestellungen oder Longtail-Lieferanten aus. Darüber hinaus gibt es automatisierte Prüfverfahren zu Lieferanten, Lieferanschriften oder Waren und Dienstleistungen, die den internen und externen Fraud auf ein Minimum reduzieren. Abbildung 1 veranschaulicht die verschiedenen Varianten, die über die Compraga-Plattform abgewickelt werden können.

Für Finanzdienstleister ergeben sich neben Einnahmen aus den Disagien bei einem Volumen von über 200 Milliarden Euro weitere Erlöspotenziale in der Zahlungszielverlängerung der Einkäufer – hier zeigt sich, dass immer mehr Unternehmen erst nach 60 Tagen zahlen – sowie in einer Beteiligung bei den Transaktionsgebühren. Wenn man sich überlegt, dass die Disagien über die heutige Infrastruktur zu erlösen sind und die Zahlungszielverlängerung, zumindest bei den potenten Unternehmen, ohne größere Risiken umgesetzt werden kann, so ergibt sich für die Bankenbranche ein neuer Ansatz im hart umkämpften Markt des Corporate Banking.

Auch hier gilt es, Freiheit und Nachhaltigkeit für Unternehmen zu schaffen. Für die Buchhaltungen entfällt der Papierberg, die Mitarbeiter haben die Freiheit, nicht jeden Beleg aus dem Portemonnaie zu recyceln. Daneben entsteht durch die vollständige Transparenz eine Nach-

Abbildung 1: Geschäftsmodell Compraga GmbH (www.compraga.de)

haltigkeit für die Beschaffung. Auch die Finanzdienstleister profitieren, indem sie ihre Kundenbindung nachhaltig stärken und durch neue Umsatzerlöse Freiheit für neue Geschäftsmodelle gewinnen.

Just do it

Die Einkaufabteilungen stehen vor einer digitalen Wende. Skaleneffekte über Shared Service Center zu realisieren war ein erster guter Schritt. Jetzt gilt es, die Prozesse neu zu strukturieren und über die Abteilungsgrenzen hinweg zu optimieren. Strukturierte und nachvollziehbare Prozesse lassen sich hervorragend digitalisieren und automatisieren. Hier spielen „neue" Technologien vor dem Hintergrund Künstlicher Intelligenz, aber auch Blockchain-Lösungen, eine wichtige Rolle. In gemeinsamen Projekten haben wir bereits beide Technologien erfolgreich eingesetzt. So helfen beispielsweise intelligente Regelwerke bei der fachlichen Freigabe von Bestellungen und Rechnungen bei einem Energieversorger –oder klare Regelwerke bei der Automatisierung der Beschaffung bei Compraga. Die Blockchain wurde in einem gemeinsamen Projekt mit der TU München erfolgreich eingesetzt.

Ein Zusammenspiel zwischen Einkauf und Finanzen im Rahmen der Digitalisierung sowie die Einbindung von Finanzdienstleistern kann allen beteiligten Organisationseinheiten entscheidend dabei helfen, den richtigen Schritt in Richtung effiziente Prozesse und Minimierung der Materialkosten zu gehen.

Dialog: Dr. Donovan Pfaff » pfaff@bonpago.de

Dialog: Dipl. Ing. / MBA Hans-Georg Malner
Erfahrener Einkaufsleiter und Senior Berater
» info@bonpago.de

„Better safe than sorry“

Usability-Tests als Instrument zur Softwareauswahl

» Laut einer aktuellen Studie planen in naher Zukunft 25 Prozent aller mittelständischen Unternehmen die Einführung eines Dokumentenmanagementsystems (DMS). Als wichtiger Baustein einer Digitalisierungsstrategie stellt dies jedoch auch eine Investition in größerem Umfang dar – für 17 Prozent der Unternehmen handelt es sich sogar um eine Erstbeschaffung (Bitkom, 2017). Im Hinblick auf das weit gefächerte Angebot entsprechender Lösungen stellt die Auswahl des passenden Anbieters eine große Herausforderung dar. Wie unsere Umfrage aus dem vergangenen Jahr zeigt, stellt eine fehlende Nutzerakzeptanz – neudeutsch Usability & User Experience (UUX) – ein Hauptrisiko für ein Scheitern des Projekts dar (siehe Abbildung 1).

Um angebotene Software auf Herz und Nieren zu testen, kann die Durchführung eines Usability-Tests im Rahmen des Auswahlverfahrens also durchaus sinnvoll sein. Eine hohe UUX führt zu einer Verbesserung der Wirtschaftlichkeit, sodass sich die Investition in einen solchen Test in der Regel schnell amortisiert (Bitkom, 2018). Wir möchten Ihnen im Folgenden Best Practices aus unserer langjährigen Erfahrung in Softwareauswahl-Projekten an die Hand geben. Wir gehen im Detail darauf ein, was Sie bei der Planung, Vorbereitung und Durchführung eines Usability-Tests beachten sollten.

Vorbereitung ist (mehr als) die halbe Miete

Die Vorbereitung eines Usability-Tests nimmt im Gesamtprozess die meiste Zeit in Anspruch. Sie bildet die Grundlage für eine aussagekräftige Bewertung der UUX einer Software und erleichtert zudem die spätere Durchführung merklich. Die erste und wichtigste Frage, die Sie sich bei der

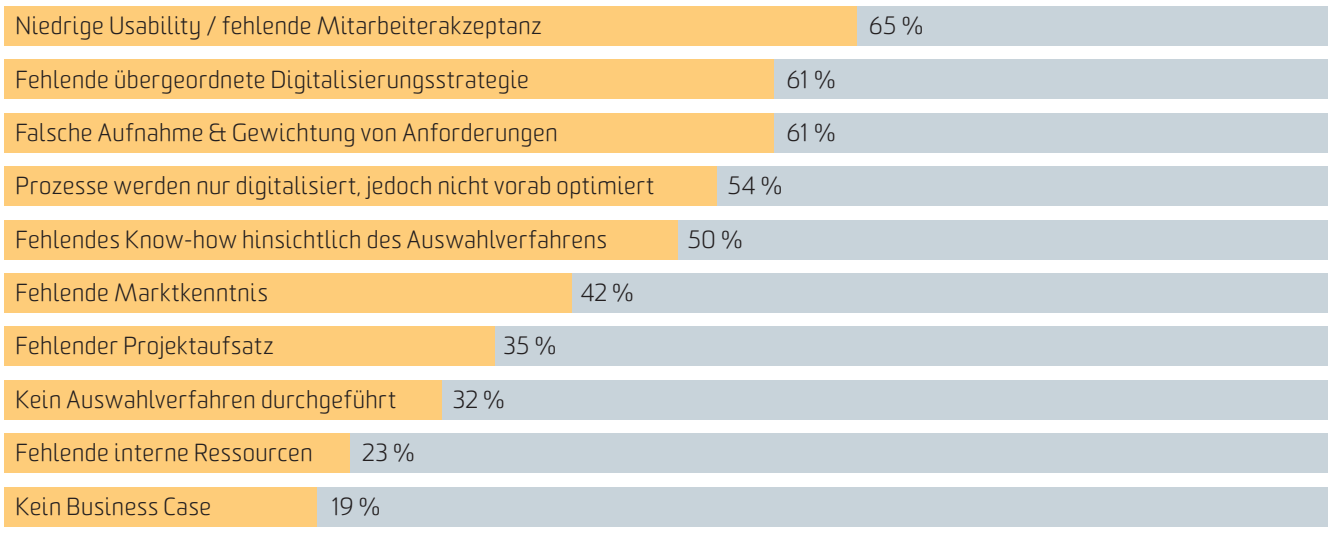


Abbildung 1: Gründe für das Scheitern von Digitalisierungsprojekten. Quelle: Erhebung Bonpago 2017

Checkliste 1

Benutzergruppen

- ☐ *Betroffene Geschäftsbereiche berücksichtigen*
- ☐ *Repräsentative Gruppen bilden*
- ☐ *Frühzeitiges Ansprechen der Belegschaft*
- ☐ *Freiwillige Tester finden*
- ☐ *Vermittlung von Sinn und Zweck des Tests*
- ☐ *Betriebsrat miteinbeziehen*

Checkliste 2

Aufgabenstellung

- ☐ *Messbarkeit sicherstellen*
- ☐ *Abstimmung auf Benutzergruppen*
- ☐ *Einfache Formulierungen wählen*
- ☐ *Offene Aufgabenstellungen*
- ☐ *Aufgaben unabhängig voneinander lösbar*

Checkliste 3

Set-up/Installation

- ☐ *Anbieter über Anforderungen informieren*
- ☐ *Klärung der infrastrukturellen Anforderungen*
- ☐ *Testzugänge organisieren*
- ☐ *Installation und Konfiguration Testumgebung*
- ☐ *Fachliche Vorbereitung der Testsysteme*
- ☐ *Detailplanung der Durchführung*

Vorbereitung stellen sollten ist: *Wer sind die zukünftigen Nutzer der Software und welche Bedürfnisse haben diese?*

Die Antwort auf diese Frage bestimmt die Planung des gesamten Usability-Tests. Aus diesem Grund gilt es zunächst, Benutzergruppen zu bilden, welche unabhängig voneinander die Software testen. Diese sollten anhand vorab definierter und verständlicher Kriterien zusammengestellt werden. Die Definition der Benutzergruppen kann hierbei auf Grundlage vieler verschiedener und miteinander kombinierbarer Kriterien erfolgen (z. B. Demografie, betriebliche Funktion, Position, Nutzungshäufigkeit, Erfahrung). Ausschlaggebend ist, dass Sie Kriterien wählen, die Ihnen dabei helfen die individuellen Gegebenheiten Ihrer Organisation und Ihrer Belegschaft abzubilden.

Die Suche nach Mitarbeitern zur Mitwirkung am Usability-Test sollte hierbei mit ausreichend Vorlaufzeit erfolgen. Dadurch wird gewährleistet, dass Sie auch genügend Testkandidaten finden, welche Ihren zuvor definierten Benutzergruppenkriterien entsprechen. In diesem Zusammenhang ist es auch von Vorteil, möglichst frühzeitig den Sinn und Zweck des Usability-Tests organisationsweit zu kommunizieren. Die Zustimmung des Betriebsrats sollte ebenfalls eingeholt werden. Bei der Auswahl der Tester sollte grundsätzlich auf eine freiwillige Teilnahme gesetzt werden. Freiwillige Tester sind in der Regel motivierter und haben dadurch weniger Probleme, das spezifische „Mindset" eines Usability-Testers anzunehmen.

Softwarelösungen wie DMS werden teilweise zu sehr unterschiedlichen Zwecken in Unternehmen eingesetzt. Deshalb sollten Sie auch Testszenarien gestalten, welche sich am spezifischen Tagesgeschäft orientieren und die Benutzergruppen in Bezug auf ihre jeweiligen Anforderungen berücksichtigen. Grundlage für diese Szenarien bildet ein Aufgabenkatalog, den die Testteilnehmer während des Usability-Tests bearbeiten. Diese Aufgaben zielen im Kern darauf ab, Situationen im Tagesgeschäft zu simulieren und dadurch dem Anwender die Möglichkeit zu geben, die UUX einer Software unter alltagsnahen Bedingungen zu beurteilen. Entscheidend ist hierbei, dass die Aufgaben keinen Lösungsweg vorgeben, einfach formuliert und unabhängig voneinander lösbar sind.

Im Zusammenhang mit der Aufgabenentwicklung muss auch geklärt werden, mit welchen Mitteln die Einschätzungen der Testteilnehmer bzgl. der UUX erhoben werden. Verlässliche und von Testteilnehmern gut angenommene Techniken sind z. B. schriftliche Befragungen und Gruppen- bzw. Einzelinterviews. Zur Vervollständigung des Bildes können diese Techniken – je nach Bedarf – auch um weitere Methoden (wie z. B. teilnehmende Beobachtung oder „Thinking Aloud") erweitert werden.

Sollte die Usability als Bewertungskriterium in einem Ausschreibungsverfahren verwendet werden, ist darauf zu achten, dass die Testergebnisse auswertbar (d. h. quantifizierbar) sind. Sie müssen das Rad dabei jedoch nicht neu erfinden, sondern können auch auf bewährte Standards zur Messung von Usability, wie z. B. die ISO 9241, zurückgreifen und diese als Kriterien in einer Bewertungsmatrix einarbeiten.

Nachdem Sie sich für das passende Testszenario entschieden haben, gilt es dessen Umsetzung zu organisieren. Das Ziel dieser Set-up-Phase sollte sein, dass die Testumgebung der angestrebten Produktivumgebung so nah wie möglich kommt (z. B. hinsichtlich Clients, Infrastruktur, Customizing). Bei der Planung des Usability-Tests ist es deshalb notwendig, die Softwareanbieter frühzeitig in die Planung miteinzubinden. Je nach gewähltem Testszenario und verfügbarer IT-Infrastruktur entsteht ein unterschiedlich hoher Konfigurations- und Installationsaufwand für die Anbieter. Ihnen muss also genügend Zeit eingeräumt werden um die funktionalen und technischen Anforderungen an die Testumgebung umsetzen zu können. Dadurch wird auch gewährleistet, dass die zu testenden Anwendungen unter vergleichbaren Bedingungen beurteilt werden können. Nicht zuletzt, sollten Sie dafür sorgen, dass die Testarbeitsplätze mit ausreichend leistungsstarken Desktop-Systemen ausgestattet sind.

Je nach gewähltem Testszenario müssen die Testsysteme außerdem bestimmten fachlichen Anforderungen genügen. Wollen Sie im Rahmen eines Usability-Tests für ein DMS bspw. die Rechnungsbearbeitung testen, muss der Bearbeitungsprozess durch die Anbieter vorbereitet und konfiguriert werden. Weiterhin benötigen Sie vorgefertigte Dokumente (z. B. Rechnungen, Verträge), mit denen Sie das DMS befüllen können. Sie sollten die zur Bearbeitung der Aufgaben notwendigen Arbeitsmittel also gemeinsam mit den jeweiligen Fachabteilungen erstellen und den Anbietern frühzeitig zur Integration in die Testumgebung zur Verfügung stellen.

Checkliste 4
Durchführung

- ☐ *Vorbereitung der Arbeitsplätze*
- ☐ *Einweisung in die Software*
- ☐ *Erläuterung des Ablaufs*
- ☐ *Durchführung einer Live-Demo*
- ☐ *Fokus des Tests verdeutlichen*
- ☐ *Verpflegung organisieren*

Durchführung: Testmentalität und Testsetting sind entscheidend

Je mehr Zeit Sie in eine gute Vorbereitung investieren, desto reibungsloser wird sich die Durchführung des Usability-Tests gestalten. Nichtsdestotrotz gibt es auch hier einige Dinge die beachtet werden sollten.

Ein nicht zu unterschätzender Faktor, um am Tag des Usability-Tests verwertbare und aussagekräftige Testergebnisse zu erhalten, ist das „Mindset" der teilnehmen-

Abbildung 2: Planung und Durchführung eines Usability-Tests

Checkliste 5
Nachbereitung

- ☐ *Ergebnisse/Dokumentation sichern*
- ☐ *Beobachtungen/Erkenntnisse diskutieren*
- ☐ *Feedback sammeln*
- ☐ *Übertragung Testdaten in Bewertungsschema*
- ☐ *Erstellung eines Testberichts*
- ☐ *Begründete Auswahl eines Anbieters*

den Mitarbeiter. Die Testteilnehmer müssen ihre Rolle im Kontext des Usability-Tests genau verstehen, damit diese bei der Bearbeitung der Aufgaben den richtigen Fokus setzen: nämlich die Beurteilung der Software. Einige Mitarbeiter könnten die Teilnahme am Usability-Test allerdings als eine Art „Prüfung" empfinden. Daraus kann bspw. resultieren, dass sie versuchen, die Aufgaben schnell und effizient abzuschließen, anstatt sich auf die Eigenschaften der Software zu konzentrieren. Aus diesem Grund sollten Sie die Rolle der Testteilnehmer vor Beginn des Tests nochmals verdeutlichen und den Ablauf genau erläutern. Instruieren Sie hierzu die Mitarbeiter, worauf sie achten sollen und was sie missachten können. Geht es in dem Test z. B. nur um die Rechnungsfreigabe in einem DMS, sollten die Tester wissen, dass sie ihr Hauptaugenmerk hierauf legen sollen und bspw. das Design oder bestimmte Funktionen vernachlässigen können. Bei Spezialsoftware oder bei Software mit großem Funktionsumfang ist es zudem sinnvoll, eine kurze Einweisung in die Software zu geben und grob zu erläutern, wie sich die Tester in dieser zurechtfinden können.

Ein weiterer wichtiger Faktor ist die Wahl des passenden Testsettings. Dieses sollte für eine angenehme Atmosphäre sorgen, frei von Ablenkungen sein und ggf. einen offenen Austausch und Feedback begünstigen. Grundsätzlich ist die Wahl des Testsettings dabei abhängig von der angewandten Methodik. Folgende Überlegungen sollten Sie bei der Wahl bzw. beim Aufbau des Testsettings anstellen:

- Welche Räumlichkeiten sollen genutzt werden (z. B. Größe, frei von Lärmquellen)?
- Wie sollen die Testarbeitsplätze angeordnet werden (z. B. hufeisen- oder kreisförmig)?
- Wie viele Testteilnehmer befinden sich gleichzeitig im Testraum?
- Wie viele Testleiter soll es geben?
- Wie viele Pausen werden nötig sein und wann finden diese statt?

- Vorbereitung des Testsettings
- Rollenverständnis
- Erläuterung Ablauf

- Erhebung der benötigten Daten zur Beurteilung der Software

- Feedback durch die Tester
- Auswertung der Testergebnisse
- Bewertung der getesteten Softwarelösungen

DURCHFÜHRUNG — AUFARBEITUNG

Die Usability-Tests waren der wichtigste Schritt im Change Management. Die Mitarbeiter standen beim späteren Go-Live voll hinter der ausgewählten Lösung.«

Projektleiter auf Kundenseite

Nachbereitung und Auswertung

Wurde eine schriftliche Befragung durchgeführt (z. B. mithilfe von Fragebögen), vergewissern Sie sich, dass alle Testteilnehmer ihre Erkenntnisse dokumentiert haben und sammeln Sie diese ein. Im Anschluss diskutieren die Testteilnehmer und die Testleiter gemeinsam ihre Beobachtungen bzw. Erkenntnisse. Nutzen Sie hier auch die Gelegenheit, um sich wertvolles Feedback bzgl. der Durchführung des Usability-Tests einzuholen und arbeiten Sie die Verbesserungsvorschläge in Ihren nächsten Test ein.

Die während des Usability-Tests erhobenen Daten können nach deren Aufbereitung in das zuvor entwickelte Bewertungsschema übertragen werden und ermöglichen so den einheitlichen Vergleich von Softwareprodukten verschiedener Anbieter. Die Ergebnisse können sie zum Abschluss bspw. in einen Bericht einfließen lassen und den Mitarbeitern zur Verfügung stellen. Dadurch machen Sie die Entscheidung für einen Anbieter transparent und erhöhen somit die Akzeptanz für die ausgewählte Softwarelösung.

Die Planung und Durchführung eines Usability-Tests im Rahmen der Softwareauswahl kann viel Zeit in Anspruch nehmen und erfordert zudem ein hohes Maß an Erfahrung und Detailwissen. Richtig angewandt sind Usability-Tests jedoch ein mächtiges und vor allem wirkungsvolles Instrument um einen nachhaltigen Nutzen zu erzielen. Dieses Vorgehen minimiert nicht nur das Risiko die „falsche" Software zu beschaffen, sondern kann Ihrer Organisation auch langfristig Kosten sparen. Durch die Beteiligung der Mitarbeiter an der Softwareauswahl erhöhen Sie zudem die Akzeptanz für die beschaffte Software: In unseren Projekten zeigt sich, dass ein Usability-Test einen wertvollen Beitrag zum Change Management liefert. Schließlich haben die späteren Nutzer selbst die Softwareauswahl geprägt.

Dialog: Jannis Panagiotopoulos
» j.panagiotopoulos@bonpago.de

Dialog: Maximilian Kemper » m.kemper@bonpago.de

Rückblick und Ausblick

Erfolgreiche Monate liegen bereits hinter uns und allmählich neigt sich der Sommer 2018 dem Ende zu. Ein guter Moment, um die wertvollen Erfahrungen und lehrreichen Momente Revue passieren zu lassen. Auch ein Blick in die nahe Zukunft verrät, wie sich Bonpago weiterentwickelt und welche spannenden Projekte, Events und Veränderungen anstehen.

» Den Anfang machte im Februar die E-world energy & water in Essen, wo die Bonpago GmbH erneut ihren zukunftsweisenden Instinkt präsentieren konnte. Im Rahmen dieser Messe gab es intensive Diskussionen über innovative Lösungen für die Energieversorgung der Zukunft. Als Mitaussteller der gotomaxx Software GmbH stellten wir Lösungsmöglichkeiten zur Optimierung von zahlreichen Abrechnungsprozessen in Bezug auf Liquidität und Vernetzung vor.

Ebenfalls im Februar beteiligte sich Bonpago am 13. Kartenforum – ein bedeutendes Networking-Event für Payment-Experten in Frankfurt am Main. Motto der Veranstaltung: „Meet the Consumer & the Cashiers". Dr. Donovan Pfaff gehörte als Geschäftsführer der Bonpago GmbH und der Compraga GmbH zum Panel der Round-Table-Veranstaltung „Payment in der Zukunft – Wie Digitalisierung Gesellschaft und Geschäft verändert". Spannende Diskussionen zu Innovationen im Bereich Payment und ein Pitch des Start-Ups Compraga trugen aktiv zum Erfolg des Kartenforums bei und öffneten die Türen für neue Ideen.

Auch im März befand sich Bonpago weiter auf der Innovationsspur und präsentierte sich beim 6. DIGITAL FUTURE congress, der größten IT-Management-Veranstaltung in Hessen. Hier kamen über 100 Aussteller und 35 Redner zusammen, um sich rund um das Motto „Mittelstand trifft Digitalisierung" auszutauschen. Unser Vortrag mit dem Titel „Lessons learned bei der Auswahl und erfolgreichen Einführung eines DMS" reflektierte die Erkenntnisse einer anbieterneutralen und erfahrenen Beratung.

Am 26. und 27. April 2018 fand in Berlin die Fachtagung Kommunalfinanzen statt und hatte zum Ziel, die vielschichtigen Herausforderungen der kommunalen Haushalte aufzugreifen und im Kreise der anwesenden Praktiker/innen zu diskutieren. Die verschiedenen Foren beschäftigten sich u. a. mit den Entwicklungs-

tendenzen der Kommunalfinanzen und -finanzierung sowie mit speziellen Fragen zur Umsetzung der kommunalen Doppik. Dr. Steffen Bernius, Head of E-Rechnung der Bonpago GmbH, referierte zum Thema „Die E-Rechnung kommt – Herausforderungen und Lösungsansätze für öffentliche Verwaltungen". In diesem Zusammenhang wurden die relevanten Hintergründe zur aktuellen Gesetzeslage erörtert und – auf Basis eigener Best-Practices aus aktuellen Projekten auf Bundes-, Landes- und Kommunalebene – Lücken zur Umsetzung der E-Rechnung geschlossen.

Das Highlight des Frühlings 2018 bildete die erfolgreiche Teilnahme am 4. E-Rechnungsgipfel in Bonn – dem jährlichen Treffen von Verwaltung und Wirtschaft zum Thema E-Rechnung. Am 15. Mai 2018 begrüßten Dr. Donovan Pfaff (Bonpago GmbH) und Martin Rebs (Schütze Consulting AG) Teilnehmer/innen zu einem spannenden und unvergesslichen Vortrag mit dem Titel „Kochrezepte für eine erfolgreiche Einführung der E-Rechnung: Erfahrungen aus den Piloten und ersten Umsetzungen".

Die Teilnehmenden erhielten das von der Bonpago GmbH und Schütze Consulting AG entwickelte Kochbuch mit tollen Rezepten aus der italienischen Küche und selbstverständlich durften die Kochrezepte zur erfolgreichen Einführung der E-Rechnung auch nicht fehlen. Für alle Gourmets und „Foodies" gibt es einen Einblick in das Kochbuch auf unserer Homepage.

Um den appetitanregenden Worten der Kochrezepte auch schmackhafte Taten folgen zu lassen, lud die Bonpago GmbH zusammen mit ihrem Partner Schütze Consulting AG zum gemeinsamen Abendessen im Restaurant Godesburg ein und zeigte sich von ihrer besonderen Gastgeberseite. So konnten alle Teilnehmenden und Referenten den Gipfel bei einem guten Essen und anregenden Gesprächen ausklingen lassen. Eine ideale Gelegenheit, um neue Kontakte zu knüpfen und bestehende zu pflegen sowie Erfahrungen rund um die E-Rechnung auszutauschen.

Nur zwei Tage später ging es bereits weiter im Programm. Im Rahmen eines Vortrags am 17. Mai 2018 beim Praxistag FMS (Lucom Interaction Platform) an der Universität Regensburg, beschäftigte sich unser E-Rechnungsexperte Dr. Steffen Bernius mit der Fragestellung, wie die Um-

setzung der E-Rechnung an Hochschulen gelingen kann und gab wertvolle Hinweise zu aktuellen Trends und Best Practices rund um dieses essenzielle Thema.

Die E-Rechnung ist natürlich nicht nur im Hochschulbereich ein topaktuelles Thema, denn mittlerweile hat sich die elektronische Rechnung auch im Maschinen- und Anlagenbau durchgesetzt und der Anwenderkreis wächst immer weiter. Dies resultiert nicht ausschließlich aus der gesetzlichen Verpflichtung für ebendiese Firmen, die ab April 2019 in den öffentlichen Sektor liefern. Auch für das B2B-Geschäft lässt sich die E-Rechnung im Sinne von Industrie 4.0 vorteilhaft nutzen. Dr. Donovan Pfaff referierte am 12. Juni 2018 in Frankfurt am Main zum Thema „E-Rechnung in der Privatwirtschaft und öffentlichen Verwaltung" und stellte Kochrezepte und Best Practices für den Maschinen- und Anlagenbau vor.

Vom 18. bis 20. Juni 2018 fand der 6. Zukunftskongress statt. Im bcc Berlin Congress Center trafen sich bis zu 1.500 Entscheider der DACH-Region aus Bund, Ländern und Kommunen mit Vertretern aus innovativen Unternehmen, um neue Ideen sowie Handlungsempfehlungen für den modernen Staat zu diskutieren. An dieser Stelle reihte sich am 19. Juni 2018 auch der informative Vortrag zum Thema „Der Zentrale Rechnungseingang des Bundes – Anforderungen und Lösungen im Zeichen einer übergreifenden Portalstrategie" von Dr. Donovan Pfaff (Bonpago GmbH), Sören Bergner (Bundesministerium des Innern, für Bau und Heimat) und Martin Rebs (Schütze Consulting AG) ein. Der Beitrag brachte den Teilnehmer/innen rechtliche, prozessuale und technische Rahmenbedingungen rund um den Standard XRechnung näher. Insbesondere standen hier auch der Empfang und die Verarbeitung von elektronischen Rechnungen für Bundesverwaltungen im Mittelpunkt.

Im Rahmen des Kongresses erfolgte außerdem die Auszeichnung der Gewinner des Wettbewerbes zur Digitalisierung und Modernisierung der öffentlichen Verwaltung. Dabei belegte das Projekt „Zentrale Rechnungseingangsplattform, Bund-Bremen-Kooperation E-Rechnung" in der Kategorie „Beste Konzeption zur Umsetzung des Onlinezugangsgesetzes 2018" den zweiten Platz. Die Umsetzung des Kooperationsprojektes erfolgt vom Bundesministerium des Innern, für Bau und Heimat, dem Bundesministerium der Finanzen und der Senatorin für Finanzen, der Freien Hansestadt Bremen unter der Mitwirkung der Bonpago GmbH und Schütze Consulting AG.

Ausblick:

Nachdem wir die ersten zwei Quartale des Jahres 2018 erfolgreich über die Bühne gebracht haben, packen alle Mitarbeiter der Bonpago GmbH ihre Koffer und verreisen im dritten Quartal für vier Tage nach Italien, um dort den Sommer ausklingen zu lassen. In Montefiore dell'Aso findet das diesjährige Teambuilding Event statt. Neben (reichlich) gemeinsamem Essen, sportlichen Aktivitäten und beeindruckenden Landschaften, steht auch die weitere Unternehmensstrategie der Bonpago GmbH im Vordergrund. Hier wird es für jeden unserer Mitarbeiter die Möglichkeit geben, seine oder ihre individuellen Ideen und Visionen frei zu kommunizieren. Mithilfe von ehrli-

chem Feedback und hilfreichen Gesprächen soll unser Unternehmen auf diese Weise weiterentwickelt werden und stetig wachsen.

In den darauffolgenden Septembertagen wird es wieder spannend im Bereich E-Rechnung. Der „Last Call E-Rechnung" in Frankfurt am Main steht bevor. Die Kooperationsveranstaltung mit dem BMI und BMF wird gemeinsam von Bonpago und Schütze Consulting am 26. und 27. September organisiert. Hintergrund der Veranstaltung ist die Verpflichtung der Behörden zum Empfang und umgekehrt die Verpflichtung von Unternehmen zum elektronischen Versand entsprechender Rechnungen. Neben den Fachexperten der Bonpago GmbH und der Schütze Consulting AG, werden Vertreter aus der öffentlichen Verwaltung (Dr. Stefan Werres, BMI sowie Fred Kellermann, BMF) und der privaten Wirtschaft (Ivo Moszynski, DATEV und Marcus Laube, Crossinx) referieren. Mit diesem Event wollen wir einen aktiven Wissenstransfer anstoßen und eine Plattform für engagierte Diskussionen und innovative Denkanstöße schaffen. Gemeinschaftlich und mit vereinten Kräften lassen sich neue und zunächst unbekannte Themen besser und erfolgsorientiert bewältigen. Die Experten geben ihren großen Erfahrungsschatz weiter, sodass Verwaltungs- sowie Unternehmensvertreter von der gebündelten Expertise profitieren können. Am Abend des 26. Septembers 2018 wird es zudem noch die Möglichkeit für ein Networking und einen Austausch mit anderen Seminarteilnehmenden geben. Weitere Informationen erhalten Sie unter https://bit.ly/2LnmFG8.

Als jährliches Highlight findet vom 19. bis 21. Oktober 2018 Bonpagos Olivenernte in der kleinen Stadt Montefiore dell'Aso in Italien statt. Gemeinsam mit zahlreichen Kunden, Baumpaten und Freunden werden die Früchte der Olivenbäume geerntet. Als Zeichen für eine umweltfreundliche Optimierung von Geschäftsprozessen, vergeben wir für jedes erfolgreiche Projekt eine Olivenbaumpatenschaft. Seit 2011 fördert die Bonpago dieses nachhaltige Projekt. Bisher wurden bereits über 50 Olivenbäume gepflanzt. Somit setzt Bonpago bewusst ein Zeichen für zukunftsorientierte und ökologisch sensible Arbeitsprozesse. Es steht nicht „nur" der erfolgreiche Projektabschluss im Vordergrund unserer Arbeit, sondern auch eine weitreichende Reflektion, aktive Mitgestaltung der Umwelt und verantwortungsbewusstes Handeln. Diese Prinzipien stehen für das, was in unserer sich wandelnden „neuen" Welt immer mehr an Bedeutung gewinnen sollte. Informieren Sie sich zur Olivenernte gerne unter www.casa-dottore.de.

Im Oktober geht es zum Jahres-Endspurt noch einmal weiter mit zwei Praxisseminaren, die Bonpago beim Bilanz-Institut in Mainz durchführt. Den Anfang macht am 30. Oktober 2018 Dr. Steffen Bernius, der die Teilnehmer seines Seminars „Digitale Rechnungen" auf die Umstellungen im Zuge der Einführung elektronischer Rechnungen vorbereitet. Am 31. Oktober 2018 folgt Hendrik Neumanns Seminar zum Thema „Dokumentenmanagement und elektronische Archivierung". Hierbei stehen vor allem die rechtlichen Rahmenbedingungen der EU im Vordergrund, die u. a. die Authentizität, Integrität und Verfahrensdokumentation digitaler Rechnungsübermittlung regeln. Den Seminarteilnehmern sollen Dokumentenmanagementsysteme und weitere Grundlagen elektronischer Rechnungsverarbeitung nähergebracht werden. Informationen zur Seminaranmeldung und eine Beschreibung des Programms finden Sie hier: http://www.bilanz-institut.com/seminare.html.

Haben wir Ihre Neugier erweckt und Sie möchten mehr erfahren? Dann kontaktieren Sie uns gerne mit Ihren Fragen, Anregungen und Ideen. Wir freuen uns!
Das Bonpago-Team

Bonpago Netzwerk

Fachliche Themen und soziales Miteinander. Menschen vernetzen, Aufgaben und Lösungen zusammenbringen. Nachhaltigkeit leben, Freiheiten gewinnen: Das Bonpago Netzwerk.

26.09. / 27.09.2018

Last Call E-Rechnung – Wie Unternehmen die Umstellung auf die XRechnung rechtzeitig meistern!

Gemeinsam informieren BMI, BMF, Bonpago und Schütze Consulting die Rechnungssteller und Rechnungsempfänger über die gesetzliche Verpflichtung zur Umstellung auf die XRechnung.

Bundesministerium der Finanzen

Bundesministerium des Innern, für Bau und Heimat

Informationen und Anmeldung: **https://bit.ly/2LnmFG8**

November 2018

Kinder lernen gemeinsam nachhaltig kochen!

Deutsche sind im internationalen Vergleich bei den Lebensmittelausgaben eher knauserig. Aber ist das nachhaltig? Gemeinsam mit der aus dem ital. Fernsehen bekannten Köchin Nicol Pucci kochen wir mit Kindern gesunde italienische Gerichte. Der Event wird an einem Mittag im November stattfinden und mit einem gemeinsamen Abschlussessen mit Eltern und Kindern in Frankfurt enden. Interesse?

da Nicol CUOCARTIGIANA

Melden Sie sich gleich heute: **info@bonpago.de**

11.09.2018

Webinar: C-Teile, Dienstleistungen und Tail-End digital beschaffen

Einkaufsprozesse in Mittelstand und Konzernen sind Ziel zahlreicher Optimierungen. Einkäufe dürfen in der Regel nur noch mit einer vorherigen Bestellbestätigung über E-Procurement oder Marktplätze vorgenommen werden. Spontane Einkäufe mit hoher Dringlichkeit sowie die Beschaffung von Dienstleistungen lassen sich nicht über diese häufig starren Prozesse abwickeln.

compraga kaufen + zahlen

DBTsolution DIGITAL BUSINESS TRANSFORMATION

Informationen und Anmeldung: **https://bit.ly/2PDsDSv**

30.10.2018

Praxisseminar: Die E-Rechnung kommt – Grundlagen, Best Practices und Tipps zur Umsetzung

Die Digitalisierung der Geschäftsprozesse hat wesentliche Auswirkungen auf das Rechnungswesen. Der Austausch elektronischer Rechnungen sowie deren elektronische Weiterverarbeitung ermöglichen die Realisierung enormer Potenziale in Bezug auf Kosten und Transparenz.

BILANZ-INSTITUT

Informationen und Anmeldung: **https://bit.ly/2wbNuV6**

Der jährliche Höhepunkt ist die Olivenernte in Italien – hier steht der Austausch und der Spaß in einem der schönsten Flecken Europas im Vordergrund: https://bit.ly/2MPAkXf

Warum Bonpago?

Wir beraten unsere Kunden aus der Privatwirtschaft und der öffentlichen Verwaltung anbieterunabhängig bei der Digitalisierung von Geschäftsprozessen. Unsere Leistungen reichen hierbei vom Aufsatz des Projektes, über die Prozessaufnahme und -optimierung bis zur Auswahl und Einführung der passenden Softwaresysteme. Bei uns steht stets das Interesse des Kunden und nicht der eigene Produktabsatz im Fokus. Durch unseren umfassenden Marktüberblick identifizieren wir stets die Lösung, die die Kundenanforderung optimal erfüllt.

Bonpago GmbH
Wildunger Straße 6 a · 60487 Frankfurt am Main
Tel. +49 (0) 69 . 26 489 761-0, info@bonpago.de, www.bonpago.de

https://www.xing.com/companies/bonpagogmbh
https://www.linkedin.com/company/bonpago-gmbh
https://de-de.facebook.com/bonpago