

digital insight



Die Qual der Wahl

Auf der Suche nach den geeigneten Providern
für den elektronischen Rechnungsaustausch

Inhalt

1] Das Potenzial der elektronischen Rechnung wird oft unterschätzt	3
2] Der elektronische Rechnungsaustausch bietet viele Vorteile	8
3] Die richtige Strategie ist entscheidend	12
4] Provider sollten bestimmte Kriterien erfüllen	18
5] Externes Know-how ist unerlässlich	29
6] Case Studies helfen beim Verständnis zur Providerauswahl	30
7] Fazit: Es gibt nicht „den einen“ Provider	33
8] Literatur	35

Die Autorinnen

Dörte Feddersen arbeitet als Consultant bei der Bonpago GmbH. Nach ihrer Ausbildung zur Bankkauffrau studierte sie Betriebswirtschaftslehre mit dem Schwerpunkt Management & Business Development an der Leuphana Universität Lüneburg. Ihr inhaltlicher Fokus bei der Bonpago GmbH liegt auf dem Financial Supply Chain Management, insbesondere auf dem elektronischen Rechnungsaustausch und den Entwicklungen im Corporate Banking. Weiterhin arbeitet sie an Fragestellungen im Bereich ePayment.

➤ d.feddersen@bonpago.de



Nina Harms arbeitet als Junior Consultant bei der Bonpago GmbH. Nach ihrem Bachelorstudium in Wirtschaftswissenschaften an der Goethe-Universität Frankfurt absolvierte sie ihr Masterstudium in International Management an der Johannes Gutenberg Universität in Mainz. Die Schwerpunkte beider Studiengänge waren das Marketing und Management. Zu ihren Themengebieten bei der Bonpago GmbH gehören Financial Supply Chain Management sowie insbesondere die Einführung der elektronischen Rechnung.

➤ n.harms@bonpago.de



Impressum

digital insight ist eine Publikation der Bonpago GmbH, Niddastr. 64, 60329 Frankfurt/Main
1. Auflage, Juni 2015 – Illustration Titel by Chr. BOISSON@shutterstock.com

Das Potenzial der elektronischen Rechnung wird oft unterschätzt

Der Anteil der elektronischen Rechnung liegt bei rund zehn Prozent

In Deutschland werden jährlich ca. 32 Milliarden Rechnungen und Kassenbelege verschickt. Dabei liegt der elektronische Anteil immer noch bei rund zehn Prozent (vgl. König & Pfaff, 2013). Die Marktdurchdringung der elektronischen Rechnung ist demzufolge sehr unbefriedigend. Viele Potenziale auf Lieferanten- und Kundenseite werden nicht genutzt. Wo theoretisch ein Zusammenspiel verschiedener Lösungen und eine optimale Nutzung möglich wären, fehlt es an Umsetzungsaktivitäten und Akzeptanz.

Um die Akzeptanz der elektronischen Rechnung zu erhöhen und die Marktdurchdringung zu steigern, ist es zunächst relevant zu wissen, wie hoch eigentlich die bestehenden Potenziale sind. Zudem ist es wichtig zu wissen, welche Segmente von Lieferanten es gibt und wie diese am besten bedient werden.

Bei der Einführung der elektronischen Rechnung gilt es viele Punkte zu berücksichtigen. Besonders die Auswahl der richtigen Provider stellt einen wichtigen Schritt in der Umstellung dar. Provider sind Dienstleister, die den elektronischen Rechnungsaustausch zwischen zwei Unternehmen ermöglichen. Sie stellen dabei sowohl die Übertragung als auch die Anbindung an die ERP-Systeme der Unternehmen sicher.

Der Providermarkt ist sehr heterogen. Je nach aktueller Marktlage kommen neue Provider hinzu, fusionieren oder werden verkauft. Einige Unternehmen sind mittlerweile sogar 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. In den vergangenen fünfzehn Jahren hat die Bonpago GmbH national und international zahlreiche Projekte zur Providerauswahl vorgenommen. Es hat sich gezeigt, dass es Kri-

terien und Philosophien gibt, die sehr wichtig und entscheidend für den nachhaltigen Erfolg von Projekten im elektronischen Rechnungsaustausch sind.

Der Schwerpunkt der vorliegenden Studie liegt auf den Kriterien zur Providerauswahl und einer ersten Einschätzung der wichtigsten Provider und Lösungen. Dabei werden zunächst die Treiber der elektronischen Rechnung erläutert und anschließend die Vorteile des elektronischen Rechnungsaustauschs dargelegt. Weiterhin ist auch die richtige Strategie zur Einführung der elektronischen Rechnung wichtig. Es wird dargestellt, wie bei Beachtung bestimmter Kriterien die Prozesstiefe und der Anteil an elektronischen Rechnungen gesteigert werden kann. Die Einsparpotenziale für Unternehmen ergeben sich dabei aus den Einsparungen pro Rechnung und dem Anteil elektronischer Rechnungen.

Zudem wird erläutert, warum externes Know-how bei der Einführung der elektronischen Rechnung besonders wichtig ist und es wird anhand von Praxisbeispielen dargestellt, wie die Implementierung in der Realität vorstattengeht. Die Studie schließt mit einem Fazit und einer Empfehlung zur Einführung der elektronischen Rechnung.

Die elektronische Rechnung hat viele Treiber

Die Einführung der elektronischen Rechnung tritt in den letzten Jahren verstärkt in den Fokus. Neben internem Druck wirken auch externe Kräfte und Organisationen auf die Adaption ein. Zum internen Druck gehört u. a. der Kunden- und Lieferantendruck die elektronische Rechnung einzuführen sowie interne Treiber wie generelle Kostensenkungen und Liquiditätsoptimierungen. Die folgende Abbildung stellt die wichtigsten Treiber dar, die nachfolgend näher betrachtet werden.

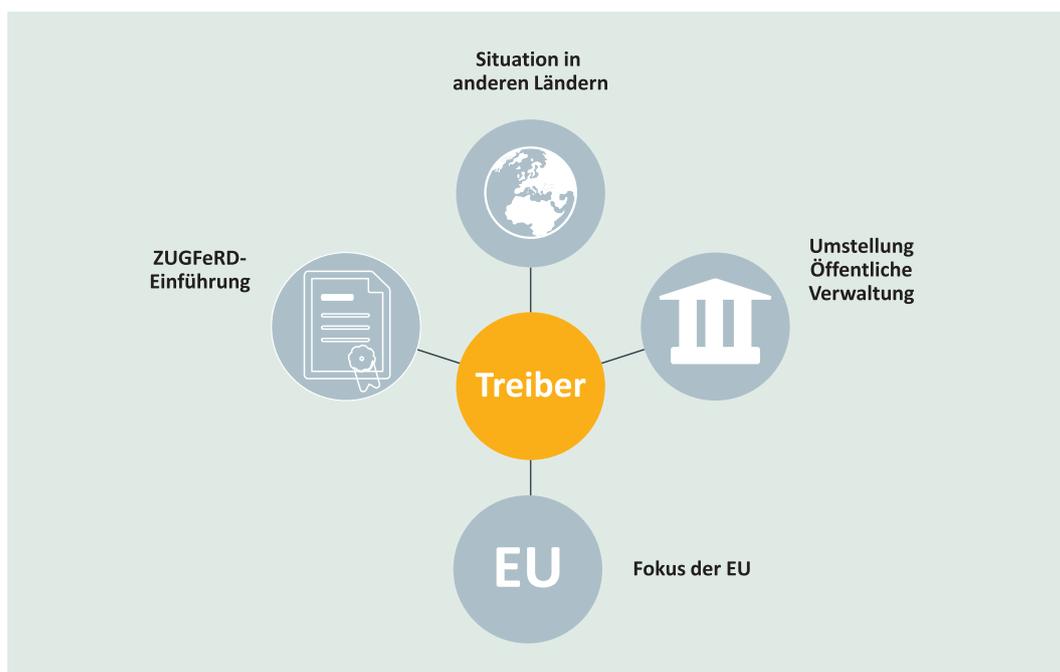


Abbildung 1: Treiber der elektronischen Rechnung

Situation in anderen Ländern: Vor allem in den skandinavischen Ländern Europas ist der elektronische Rechnungsaustausch mittlerweile fester Bestandteil des Betriebsalltags. So werden in Finnland von staatlichen Behörden bereits seit 2010 und in Dänemark seit 2011 nur noch elektronische Rechnungen akzeptiert (vgl. Bernius et al., 2013). Auch in Österreich werden im Geschäftsverkehr mit der öffentlichen Hand seit 2014 nur noch elektronische Rechnungen akzeptiert (vgl. König & Pfaff, 2013). In Lateinamerika wurde die elektronische Rechnung von der Regierung eingeführt, um u.a. Umsatzsteuerbetrag zu vermindern. Dort und in den USA werden dadurch sogar E-Invoicing-Wachstumsraten von bis zu 200 % realisiert (vgl. Koch, 2014). In Brasilien liegt die Rate von elektronischen Rechnungen mittlerweile bei 90 % (vgl. Koch, 2013).

Umstellung in der Öffentlichen Verwaltung: Auch die Öffentliche Verwaltung in Deutschland treibt die Einführung der elektronischen Rechnung immer weiter voran. Hier wurde zum Beispiel der Rechnungseingang des Technischen Hilfswerkes (THW) optimiert. Dieser wird später ausführlicher beschrieben.

Weiterhin wurde in Hessen bspw. das gemeinsame Koordinationsprojekt „Elektronische Rechnungsbearbeitung in der öffentlichen Verwaltung“ beim IT-Planungsrat eingerichtet. Ziel ist es, ein abgestimmtes Vorgehen auf Bundes-, Landes- und Kommunalebene zu ermöglichen und Implementierungserfahrungen sowie Lösungsansätze und Transparenz der öffentlichen Verwaltung hinsichtlich der elektronischen Rechnung herzustellen. Es ist zu erwähnen, dass bereits einige Gemeinden und Kommunen dem Beispiel des Bundesministeriums des Inneren (BMI) gefolgt sind und Projekte für den Empfang elektronischer Rechnungen initiiert haben.

Fokus der EU: Die Europäische Union unterstützt den elektronischen Rechnungsaustausch schon seit langem. Grund hierfür ist, dass die Einführung der elektronischen Rechnung im öffentlichen Bereich zu Einsparungen in Höhe von 2,3 Mrd. € führen könnte. Im Rahmen der „digitalen Agenda für Europa“ forciert die Europäische Kommission das Ziel, die elektronische Rechnung bis 2020 zur vorherrschenden Fakturierungsmethode zu machen. Dabei soll auch internationale Interoperabilität gewährleistet werden (vgl. Europäische Kommission, 2013). Ein Ziel ist es, Hemmnisse für den Handel über die Grenzen hinweg abzubauen und Markteintrittsbarrieren zu beseitigen. Auch die EU Richtlinie 2014/55 vom 16. April 2014 hat Auswirkungen auf die öffentliche Verwaltung, da öffentliche Auftraggeber verpflichtet sind, bis spätestens 2018 elektronische Rechnungen empfangen zu können (vgl. BMI, 2015). Durch diese Unterstützung der EU haben sowohl die Öffentliche Verwaltung als auch Privatunternehmen einen weiteren Grund, am elektronischen Rechnungsaustausch teilzunehmen.

ZUGFeRD-Einführung: Die Interoperabilität im elektronischen Rechnungsaustausch wird auch durch die Entwicklung des ZUGFeRD-Standards vorangetrieben. Mit dem „Zentraler User Guide Forum elektronische Rechnung Deutschland“ (ZUGFeRD) entwickelt das Forum elektronische Rechnung Deutschland einen Transport- und Inhaltsstandard für den elektronischen Rechnungsaustausch, mit dem einheitlich strukturierte Rechnungsdaten in einer Datei übermittelt und ohne weitere Schritte ausgelesen und verarbeitet werden sollen (vgl. FeRD, 2014). Eine vorherige Verständigung über die Art und Weise des elektronischen Rechnungsaustauschs soll somit überflüssig werden.

Da der ZUGFeRD-Standard ein komplexes und hochrelevantes Thema darstellt, wird dieser im Folgenden näher erläutert.

Die Einführung des ZUGFeRD-Standards

Das FeRD (Forum elektronische Rechnung) stellt für die Entwicklung und Einführung des ZUGFeRD-Standards eine nationale Plattform von mehr als 30 Unternehmen, Ministerien und Wirtschaftsverbänden zur Förderung der elektronischen Rechnung in Deutschland dar. Das Ziel des ZUGFeRD-Standards ist es, die Nutzung der elektronischen Rechnung für jeden, unabhängig von der Größe des Unternehmens, zu ermöglichen. Zusätzlich soll die Auswertung strukturierter Daten beim Rechnungsempfänger zur Effizienzsteigerung führen. Die Entwicklung eines einheitlichen Standards steigert zudem die Bereitschaft kleiner Unternehmen, in den elektronischen Rechnungsaustausch zu investieren und in den Prozess mit einzusteigen. Da es sich um einen Standard handelt, ist das Format für alle Lieferantenkategorien vorgesehen. Dies kann einerseits durch eine Form der direkten Verbindung oder auch durch die Nutzung eines Providers geschehen.

Eine ZUGFeRD-Rechnung besteht generell aus zwei Teilen: Zum einen strukturierte, maschinenlesbare Daten, zum anderen eine visuelle Darstellung der Rechnung für den Menschen. Letztere erfolgt im Format PDF/A-3. Die strukturierten Daten werden im XML-Format dem PDF/A-3 als Anhang eingebettet. PDF/A-3 ist seit 2012 weltweit genormter ISO-Standard und damit herstellerunabhängig. Einige Anbieter des Standards konzentrieren sich auf den Rechnungsempfang, bei dem PDF/A-3 digital im Unternehmen ankommen und in Rechnungssysteme (ERP oder DMS/ECM) überführt werden. Anbieter der ERP-Systeme können direkt die ZUGFeRD-Unterstützung im jeweiligen System entwickeln. Die Nutzung des semantischen Core Cross-Industry-Invoice (CII) in der Ausprägung ZUGFeRD bietet zusätzlich auch international die Möglichkeit kompatibel zu sein.

Als Rechnungsversender und Zielgruppe agieren neben kleinen und mittleren auch große Unternehmen sowie die öffentliche Verwaltung. Am 25.06.2014 wurde die Version 1.0 der Spezifikation veröffentlicht. Eine Korrektur erfolgte am 17.10.2014 und beinhaltet Veränderungen der Beispieldateien, der Darstellung der Rechnungssummen sowie eine Aktualisierung der Schemadateien. Insgesamt gibt es heutzutage etwa 100 Anbieter, die im ZUG-FeRD-Umfeld Lösungen anbieten. Anzumerken ist, dass die ZUGFeRD-Spezifikation keine Anforderungen an die Übertragung der Rechnungen stellt. Die Rechnungen können ohne Vereinbarung im Vorfeld des Rechnungsaustausches übertragen werden (im Vergleich zu EDI Verfahren). Als Provider, die das ZUGFeRD-Format unterstützen, sind GISA, die ein Komplettpaket anbieten, sowie Ecosio zu nennen. Eine ausführliche Liste mit ZUGFeRD-Anbietern ist auf der Homepage des Forums elektronische Rechnung Deutschland zu finden.

Wie in der folgenden Abbildung dargestellt, können die ZUGFeRD-Anbieter generell in drei Klassen eingeteilt werden, die jeweils einen eigenen Fokus setzen. Zu der ersten Klasse gehören die Workflowanbieter, die auf der Empfängerseite ansetzen und ZUGFeRD bearbeiten. Die zweite Klasse stellt sicher, dass der Datensatz in das Format PDF/A-3 konvertiert und letztendlich versendet wird. Die letzte und komplexeste Klasse wird durch diejenigen Anbieter dargestellt, die den

Datensatz aus ERP-Systemen auslesen. Als Beispiele hierfür dienen Rechnungen, die bspw. via Word oder Excel erstellt wurden und die es nun gilt in einen ZUGFeRD-Standard zu bringen. Ein Beispiel für diese Klasse stellt die TASK eDOC dar (vgl. FeRD, 2014).



Abbildung 2: Die drei ZUGFeRD-Providerklassen

Aus der kontinuierlichen Forcierung durch die unterschiedlichsten Treiber ist erkennbar, dass das Thema „elektronischer Rechnungsaustausch“ immer mehr an Relevanz gewinnt. Bevor den Unternehmen jedoch die elektronische Rechnung „aufgezwungen“ wird, wie bspw. in Österreich, ohne dass die Unternehmen darauf vorbereitet sind, sollte stattdessen proaktiv gehandelt werden. Das Ziel sollte sein, eine stufenweise Einführung der elektronischen Rechnung durchzuführen und nicht von heute auf morgen eine Umstellung zu erzwingen. Erfolgt die Einführung der elektronischen Rechnung auf Eigeninitiative der Unternehmen, können diese die für sie selbst beste Methode wählen und müssen sich nicht an möglicherweise unpassende Vorgaben halten.

Um die Motivation, die elektronische Rechnung einzuführen, weiter zu steigern, wird im folgenden Kapitel ein kurzer Überblick über die Vorteile des elektronischen Rechnungsaustauschs gegeben.

Der elektronische Rechnungsaustausch bietet viele Vorteile

Die Einführung der elektronischen Rechnung bietet Versendern und Empfängern viele Vorteile, sofern sie richtig gemacht wird. Unternehmen sparen Geld, können ihre Prozesse effizienter und transparenter gestalten und schützen gleichzeitig die Umwelt. Dabei geht es nicht alleine darum, ein PDF zu erzeugen, viel mehr sind die beinhalteten Daten für Sender und Empfänger von Interesse. In der täglichen Diskussion wird der elektronische Rechnungsaustausch häufig mit der Rechnungsbearbeitung gleichgesetzt. Bei allen Betrachtungen sind immer der End-to-End-Prozess, also der Order-to-Cash-Prozess für den Lieferanten und der Purchase-to-Pay-Prozess für den Kunden von Relevanz. Hierbei spielt die elektronische Rechnung und deren Austausch eine entscheidende Rolle, ist jedoch in der Betrachtung der Vorteile nur die Spitze des Eisbergs.



Abbildung 3: Vorteile der elektronischen Rechnung

Die Kosten pro Rechnung werden stark reduziert

Die Bearbeitung einer Eingangsrechnung im Gesamtprozess dauert im Durchschnitt 4,6 Tage und kostet 16,10 EUR (vgl. Pfaff et al., 2007). Die Bearbeitung einer Ausgangsrechnung dauert häufig 12 Tage und kostet bis zu 7 EUR. Dabei sind Kosten für die Kreditorenanlage oder den Steuerberater noch nicht eingeschlossen. Bei diesen Zahlen wird deutlich, dass durch die Einführung der elektronischen Rechnung viel Geld gespart werden kann. „Reduziert ein Unternehmen mit 1.000 eingehenden Rechnungen pro Monat die Prozesskosten von 22,48 EUR auf 15 EUR durch Prozessverbesserungen, so entspricht dies Einsparungen von jährlich knapp 90.000 EUR“ (vgl. Pfaff et al., 2007).

In der Öffentlichen Verwaltung können in Deutschland bei über 120 Millionen Rechnungen jährlich mit einer Prozesskosteneinsparung von etwa 15 EUR pro Rechnung (vgl. König & Pfaff, 2013) insgesamt über 1,8 Milliarden EUR gespart werden. Wird für ganz Deutschland ein Rechnungsvolumen von 3-4 Milliarden im Business-to-Business-Bereich zu Grunde gelegt, können weitere 50 Milliarden EUR Prozesskosten gespart werden.

Neben direkten Kosteneinsparungen kann durch die Einführung der elektronischen Rechnung sowohl für Rechnungsversender als auch -empfänger eine große Transparenz in allen Rechnungsvorgängen hergestellt werden. Es entstehen keine Medienbrüche mehr, der Rechnungsausgang und der Eingang der Zahlungen können vollständig automatisiert werden. Im Rechnungseingang wird der Freigabeprozess vereinfacht und die Zahlungsdaten können direkt aus der Rechnung übernommen werden. Insgesamt wird durch die elektronische Rechnung die Bearbeitungszeit sowohl im Ein- als auch im Ausgang stark verkürzt. Erfassungsfehler werden deutlich reduziert.

Das Working Capital Management wird optimiert

Bei durchschnittlich 17 % der papierbasiert eingehenden Rechnungen wird ein möglicher Skontoabzug nicht genutzt. Der Großteil davon (75 %) wird aus Prozessgründen nicht rechtzeitig angewiesen (vgl. Pfaff et al., 2007). Das bedeutet, dass durch eine Verbesserung der Durchlaufzeit Skonti besser ausgenutzt werden können. Dies hat zwar im ersten Moment negative Auswirkungen auf das Working Capital Management, insgesamt sind die Skontovorteile jedoch meistens größer als die Nachteile durch eine Verkürzung des Zahlungszeitraums an den Lieferanten.

Zudem werden durch elektronische Rechnungen mehr Daten direkt zwischen den Unternehmen ausgetauscht. Sind die liquiden Mittel des Kunden größer als die des Lieferanten, kann eine Zwischenfinanzierung eingeführt werden. Dabei zahlt der Kunde dem Lieferanten das Geld unter Abschlag früher. Der Lieferant erhält so einen besseren Zinssatz als bei der Bank und auch der Kunde erhält einen höheren Zinssatz als bei anderen Anlagen seiner liquiden Mittel. Alternativ kann bei einer Zwischenfinanzierung der Rechnung auch eine Bank zwischengeschaltet werden, die dem Lieferanten einen Kredit auf Grundlage des Kreditratings des Kunden gewährt. Diese Version ist gerade für kleine und mittlere Unternehmen interessant. So hat zum Beispiel RWE ein automatisiertes Gutschriftsverfahren eingeführt. Dabei können die Lieferanten selbst entscheiden, ob und wann sie ihre Rechnung früher beglichen haben möchten. Dies unterstützt nicht nur Lieferanten,

bei denen die Gefahr durch Insolvenz auf Grund von Nicht-Liquidität gemindert wird, sondern trägt gleichzeitig auch zur Lieferantenbindung bei. In den folgenden Kapiteln wird das Thema der unterschiedlichen Finanzierungsarten ausführlicher beschrieben.

Zusammengefasst lässt sich sagen, dass durch elektronische Rechnungen das Kapitalmanagement besser geplant und auch die Liquidität auf Grund von besseren Planungsmöglichkeiten gesteigert werden kann. Insgesamt ergibt sich so ein maßgeblich optimiertes Working Capital Management.

Die Umwelt wird geschützt

Bei der elektronischen Rechnungsstellung werden keine Materialien wie Papier, Toner oder Klebstoffe benötigt. Auch der energieverzehrende Druck sowie der Transport entfallen. Insgesamt können europaweit unter anderem 400.000 Tonnen Papier (ca. 12 Millionen Bäume, 2.700 Tonnen Tinte und 165 Millionen Liter Diesel) eingespart werden (vgl. Penttinen & Hyytiäinen, 2008). Hinzu kommen Senkungen von CO₂-Emissionen um bis zu 63 % (vgl. Tenhunen & Penttinen, 2010).

Die Archivierung wird vereinfacht

Dadurch, dass elektronische Rechnungen nicht mehr papierbasiert aufbewahrt werden müssen, wird viel Ablagefläche eingespart. Papierbasierte Rechnungen werden durchschnittlich sechsmal kopiert. Wird eine Rechnung zu einem späteren Zeitpunkt noch einmal benötigt, müssen Papierrechnungen häufig lange und aufwendig gesucht werden. Elektronische Rechnungen hingegen können durch eine im Archivsystem integrierte Suchfunktion schnell und einfach wiedergefunden werden (vgl. Koch, 2013).

Bei der Archivierung ist jedoch darauf zu achten, dass diese revisions- und datensicher erfolgt. So darf eine elektronische Rechnung nicht papierhaft archiviert werden. Papierrechnungen können bei Beachtung bestimmter Vorschriften elektronisch aufbewahrt werden. Insgesamt gibt es hierbei viele Regelungen, die beachtet werden müssen. Eine gute Beratung und vorherige Information sind daher essenziell.

Die Lieferanten- und Kundenbindung wird verstärkt

Die Optimierungen im Rechnungsaustausch werden häufig von den Kunden aus initiiert. Dabei ist es das Ziel, die eigenen Rechnungseingangsprozesse zu verbessern und zu automatisieren. Die Erfahrungen zeigen, dass die Art der Ansprache und des Drucks, der von Kunden ausgeübt werden kann, durchaus variiert. Während einige Unternehmen mit Nachdruck auf den elektronischen Rechnungsaustausch hingewiesen haben, haben andere Lieferanten ohne Teilnahme am elektronischen Rechnungsaustausch aus der Lieferantenkartei gelöscht oder aus Erfahrungen der Bonpago GmbH eine Strafgebühr (von bis zu 100 EUR pro Rechnung) verlangt. Im Umkehrschluss stärkt die Einführung der elektronischen Rechnung die Beziehung zwischen Lieferanten und Kunden. Durch die Kosteneinsparungspotenziale der elektronischen Rechnung sind sowohl Lieferanten als auch Kunden daran interessiert, diese Geschäftsbeziehung weiterzuführen und zu

vertiefen. Die Wechselkosten zu anderen Geschäftspartnern steigen, da die Kunden-/Lieferantenbindung durch die elektronische Rechnung gestärkt wird und dadurch resultierend der Kunde bzw. Lieferant weniger schnell gewechselt wird.

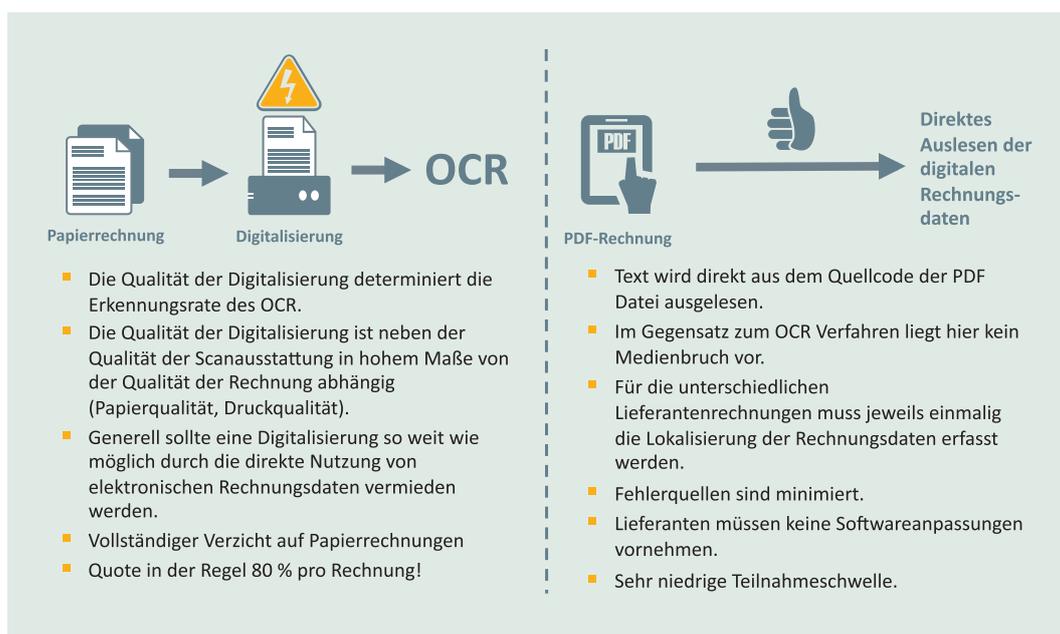
Neben den elektronischen Rechnungsdaten können zusätzlich weitere Daten über Lieferzeiten, Lagerbestände etc. ausgetauscht werden und so die gemeinsamen Geschäftsprozesse optimiert werden. Interessant ist dies z. B. in einer gemeinsamen Liquiditätssteuerung, wie sie im vorhergehenden Teil beschrieben wurde.

OCR-Verfahren sind unterlegen

Viele Unternehmen verwenden bereits Optical Character Recognition (OCR)-Verfahren zum automatisierten Auslesen von Rechnungsdaten. Dabei werden die Rechnungen eingescannt und die Daten anschließend ausgelesen und im besten Fall in den Workflow überführt.

Da jedoch nur Scans ausgelesen werden, kommt es häufig zu Fehlern, die manuell nachbearbeitet werden müssen. Dies erfordert einen hohen personellen Einsatz. Projektergebnisse zeigen, dass häufig gut 80 % der Daten ausgelesen werden können. Diese Zahl wird von Kunden allerdings häufig falsch interpretiert. Im Kern bedeutet dies, dass bei allen Rechnungen gut 80 % der Daten richtig ausgelesen werden können und nicht gut 80 % der Rechnungen. Dies impliziert eine Nacharbeit bei allen Rechnungen.

Bei der elektronischen Rechnung werden im Gegensatz zu OCR-Verfahren Daten mitgeliefert (sofern die Datei direkt aus dem rechnungserzeugenden Programm erstellt und nicht eingescannt wurde). Diese Daten können direkt in den Workflow überführt werden. Somit ist der Arbeitsaufwand bei einer elektronischen Rechnung viel geringer als bei Verwendung von OCR-Verfahren. Die folgende Abbildung stellt die Unterschiede zwischen OCR-Verfahren und der elektronischen Rechnung dar.



Die richtige Strategie ist entscheidend

Die Erfahrungen aus den letzten 15 Jahren zeigen, dass es nicht „die“ Lösung für alle Probleme in den Geschäftsprozessen gibt. Es gibt jedoch Strategien, die nachhaltig die Kosten senken. Dazu zählen eine Konzentration der Aktivitäten in sogenannten „Shared Service Centern“ oder die Elektronifizierung der eingehenden Rechnungen via EDI. Je nach Beschaffungsvorgang gibt es unterschiedliche Ansatzpunkte einer nachhaltigen Optimierung. Es ist jedoch wichtig, bei der Einführung immer auch die Gesamtinteraktionen mit Kunden und Lieferanten im Blick zu haben. Nur wenn sich die elektronische Rechnung in den gesamten Ver- bzw. Einkaufsprozess einfügt, kann die Kunden- und Lieferantenzufriedenheit gestärkt und eine nachhaltige Bindung erzielt werden. In einem Unternehmen gibt es verschiedene Einkaufsgüter. Je nach Beschaffungsstrategie liegen unterschiedliche Lieferantenstrukturen und Bearbeitungsprozesse vor. Bei der Einführung der elektronischen Rechnung kommt es daher darauf an, die zum Unternehmen und den Geschäftspartnern passende Variante auszuwählen und entsprechend einzuführen.

Die gesamte Kunden- bzw. Lieferantenreise ist wichtig

Der Rechnungsversand bzw. der -empfang ist nur ein Prozessschritt im gesamten Ver- bzw. Einkaufsprozess. Die sogenannte „Kunden-“ oder „Lieferantenreise“ beinhaltet jedoch noch weitere Schritte und Kontaktpunkte mit dem Geschäftspartner. Es hat sich gezeigt, dass im Gesamtprozess oft Unzufriedenheit herrscht. Unternehmen, die jedoch die „Reise“ als Ganzes betrachten und Wert darauf legen, einen übergreifenden Prozess zu schaffen, können Wettbewerbsvorteile realisieren. Zudem erhöht sich häufig die Kundenzufriedenheit, es wird weniger zur Konkurrenz gewechselt, Umsätze steigen und Mitarbeiter werden zufriedener (vgl. Rawson et al., 2013).

Mit Einführung der elektronischen Rechnung wird ein Kontaktpunkt geändert. Der Rechnungsein- oder -ausgangsprozess ändert sich zwangsweise auch beim Geschäftspartner. Damit sich die positiven Effekte der elektronischen Rechnung noch verstärken, sollte hier angesetzt werden, um die gesamten Kontakte und die Informationen, die im Unternehmen zwischen den einzelnen Kontakten ausgetauscht werden müssen, zu optimieren. Kunden und Lieferanten erfahren so ein besseres Servicegefühl, wodurch die Kunden- bzw. Lieferantenbindung weiter gefestigt und Wettbewerbsvorteile realisiert werden können.

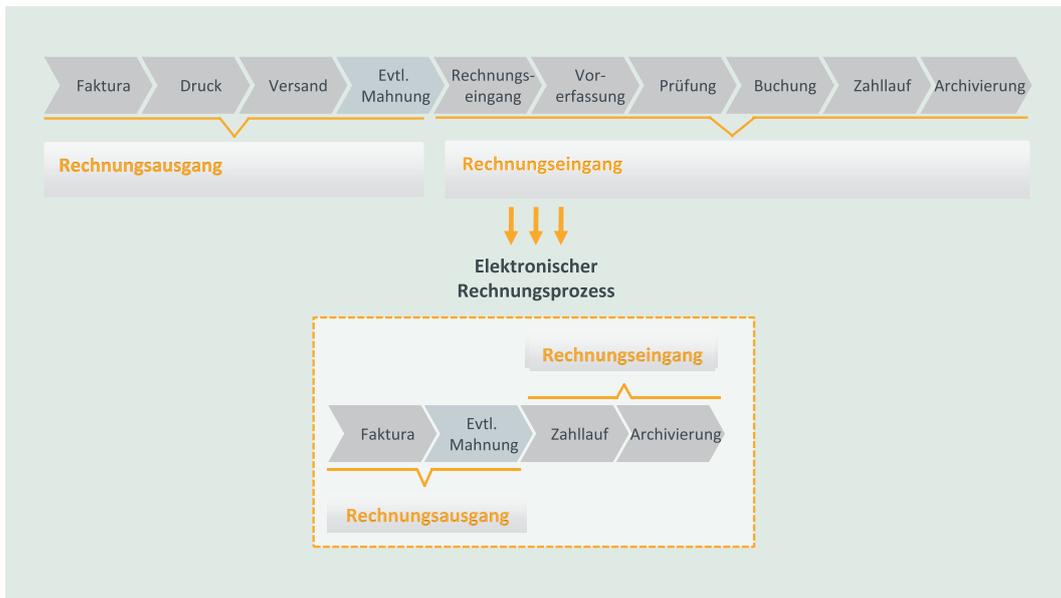


Abbildung 5: Beispielhafte Rechnungsab- und -eingangsprozesse

Das Henne-Ei-Problem muss überwunden werden

Bei der Einführung der elektronischen Rechnung entsteht das sogenannte „Henne-Ei-Problem“. Im Kern stellt sich hier die Frage, ob der Lieferant oder der Kunde die elektronische Rechnung zuerst einführt.

Wie bereits beschrieben, fordert oft der Kunde als Erster den elektronischen Rechnungsaustausch. Dies kann daran liegen, dass für den Kunden die Einsparpotenziale häufig höher sind als für den Lieferanten. Die Umstellung des Rechnungseingangsprozesses beim Kunden ist dabei in der Regel jedoch auch komplizierter als die des Rechnungsausgangsprozesses beim Lieferanten. Und auch für den Lieferanten macht es durchaus Sinn, als Erster umzustellen.

Erfahrungen zeigen, dass bei abwartendem Verhalten das Unternehmen auf Grund des „Umstellungszwangs“ durch einen Geschäftspartner häufig eine nicht zum Unternehmen, sondern nur zu dem Geschäftspartner passende Lösung einführt. Wird das Unternehmen jedoch selbst rechtzeitig aktiv, kann die für das eigene Unternehmen passende Lösung von Kunden und Lieferanten adaptiert werden. Der elektronische Rechnungsaustausch wird dann von den Geschäftspartnern besser angenommen und das „Henne-Ei-Problem“ durch Proaktivität gelöst. Nur so können die Vorteile beim elektronischen Rechnungsaustausch bei einem möglichst großen Teil der Rechnungen realisiert werden.

Lieferanten werden verschiedenen Kategorien zugeteilt

Die verschiedenen Einkaufskategorien in einem Unternehmen lassen sich in A-, B- und C-Güter klassifizieren. Die sogenannten A-Güter sind strategisch wichtige Güter. Oft sind diese hoch komplex und spezialisiert und haben einen hohen Wertanteil im Unternehmen. Diese Güter werden in der Regel direkt bestellt. Es gibt sie für meistens nur einen oder sehr wenige Lieferanten.

B-Güter sind wichtige Güter, die jedoch im Vergleich zu den A-Gütern einen geringeren Wertanteil ausmachen. Sie werden in der Regel über Katalogbestellungen eingekauft. C-Güter machen nur einen geringen Wertanteil der Güter eines Unternehmens aus. Sie sind wenig komplex und können bei einer Vielzahl von Lieferanten beschafft werden. Hinzu kommen Ad-hoc-Güter. Dies sind Güter, die nur einmalig oder sehr selten eingekauft werden.

Analog zu den Gütern können auch die Lieferanten je nach ihrem Anteil am gesamten Beschaffungswert unterschiedlichen Kategorien zugeordnet werden. Mit Hilfe der ABC-Analyse lassen sich die wesentlichen A-Lieferanten ohne großen Aufwand von den weniger wichtigen C-Lieferanten trennen. So machen häufig etwa 10 % der Lieferanten 80 % des Beschaffungswertes aus (A-Lieferanten) und ca. 25 % der Lieferanten machen etwa 15 % des Beschaffungswertes aus (B-Lieferanten). Der Rest des Beschaffungswertes (ca. 5 %) wird von 65 % der Lieferanten (C-Lieferanten) geliefert (vgl. Hofmann et al., 2012).

Die Anteile am Beschaffungsvolumen können zugleich auch auf die Anzahl an Rechnungen übertragen werden. So kann man davon ausgehen, dass A-Lieferanten mit dem höchsten Beschaffungsvolumen gleichzeitig auch die meisten Rechnungen stellen. B- und C-Lieferanten versenden entsprechend weniger Rechnungen. Als eine weitere Lieferantenkategorie kann zudem der Ad-hoc-Einkauf gezählt werden. Hier wird ein Lieferant nur ein einziges Mal für die Beschaffung angefragt.

A-Lieferanten sind häufig strategisch wichtige Lieferanten. Die Beziehungen sind langfristig angelegt. Von B-Lieferanten werden strategisch weniger wichtige Güter beschafft. Diese werden regelmäßig über Kataloge bestellt. C-Lieferanten spielen strategisch eine unwichtigere Rolle. Häufig gibt es mehrere Lieferanten für das gleiche Gut. Der Einkauf bei C-Lieferanten läuft stark standardisiert ab. Ad-hoc-Lieferanten werden nur in seltenen Fällen kontaktiert. Zu diesen besteht keine Beziehung und nur ein minimaler Kontakt.

ZUGFeRD: Mit Versand der Rechnung im ZUGFeRD-Standard (s. o.) kann der Empfänger die Rechnung direkt in seinen elektronischen Workflow integrieren.

PDF-Versand per E-Mail: Der einfachste Weg der Übermittlung ist der Einsatz einer E-Mail. Im elektronischen Rechnungsaustausch empfiehlt es sich, dass die Rechnung direkt aus dem Rechnungsprogramm erstellt und nicht gescannt wird. Die Rechnung wird dann an eine zentrale, spezielle E-Mail-Adresse geschickt, deren Postfach täglich überprüft wird. Der Rechnungsempfänger liest die Rechnung mit einem Programm aus und leitet sie in den entsprechenden Workflow weiter. In dieser Studie wird davon ausgegangen, dass Rechnungen, die per PDF (sowohl per E-Mail als auch über einen Druckertreiber) versandt werden, strukturierte Daten beinhalten. Dies bedeutet, dass die Daten z. B. im XML-Format mitübertragen werden und nicht nur der „sichtbare“ Text. Eine ausgedruckte und eingescannte Rechnung ist somit nicht als elektronische Rechnung anzusehen. Es wird davon ausgegangen, dass der Empfänger die Daten bei sich auslesen und einen automatischen Workflow ohne vorherige manuelle Eingaben starten kann.

Direktverbindung per EDI: Bei diesem Verfahren werden die Rechnungsdaten direkt zwischen Rechnungsversender und -empfänger elektronisch ausgetauscht. Beide Parteien müssen dafür die häufig komplexen technischen Voraussetzungen für EDI schaffen (vgl. Bernius et al., 2013). Zudem muss vor dem Rechnungsaustausch eine bilaterale Vereinbarung über den Datenaustausch geschlossen werden.

Einmallieferanten: Die Einmallieferanten schicken ihre Rechnungen nicht direkt an den Rechnungsempfänger, sondern an einen zwischengeschalteten Provider. Dieser sammelt und bezahlt die Einzelrechnungen und schickt in bestimmten Abständen Sammelrechnungen an den Rechnungsempfänger. Der Rechnungsempfänger hat so statt vieler Einmallieferanten nur noch einen einzigen Lieferanten bei sich im System. Anstatt viele kleine Rechnungen zu bezahlen, wird eine große beglichen. Dies bedeutet für ihn einen enormen Effizienzgewinn und eine starke Kostensenkung. Als Beispiel für die Betreuung von Einmal- und Longtail-Lieferanten kann die Compraga GmbH & Co. KG angeführt werden.

Je nach Art und Größe von Rechnungsversender und -empfänger können unterschiedliche Varianten den größten Nutzen bringen. Generell lässt sich sagen, dass die Übertragung per EDI sehr aufwendig und teuer ist, das Erstellen und Auslesen von PDF jedoch sehr kostengünstig und einfach. Die eine Lösung gibt es jedoch wie bereits erwähnt nicht, da individuelle Ausprägungen betrachtet werden müssen.

Eine Providereinbindung zahlt sich aus

Die Entscheidung zum und die Auswahl des elektronischen Rechnungsaustauschs werden von vielen Abteilungen mehr oder weniger aktiv mitgestaltet. Eine wichtige Rolle spielen hierbei grundsätzlich Einkauf, Vertrieb, Rechnungswesen und IT. Bei einigen Unternehmen stellt sich vielleicht die Frage, ob der Einsatz eines Providers überhaupt sinnvoll ist, oder ob es nicht viel effizienter wäre, die Kunden selbst anzubinden. Diese Fragestellung hat die Bonpago GmbH in vielen Kundenterminen diskutiert und ist dabei zu folgendem Schluss gekommen: Wenn die Anzahl der anzu-

bindenden Kunden oder Lieferanten größer als drei ist, lohnt sich die Providereinbindung auf jeden Fall. Erfahrungen zeigen, dass eine Anbindung zum elektronischen Rechnungsaustausch schnell 50–70 interne Tage der IT-Abteilungen benötigt. Bei 20 Kunden macht dies eine große Menge an IT-Tagen aus und kann eine IT-Abteilung auf Monate lahm legen. Ein Provider besitzt sämtliches benötigtes technisches Wissen, um den elektronischen Rechnungsaustausch einzuführen und Kunden und Lieferanten aktiv anzubinden. Die Daten können ohne Probleme in den jeweiligen ERP-Systemen erzeugt, transferiert und in den verarbeitenden Workflow eingebunden werden. Im Rechnungseingang rentiert sich der Einsatz eines Providers immer. Da eine Umstellung auf die elektronische Rechnung nur sinnvoll ist, wenn auch der Rechnungsbearbeitungsworkflow entsprechend angepasst ist, sollten immer möglichst viele Lieferanten auch elektronische Rechnungen versenden. Um den Gesamtprozess des Rechnungsempfangs optimal zu gestalten und auch, um Lieferanten größtmögliche Anreize zu geben, elektronisch zu versenden, ist hier der Einsatz eines Providers empfehlenswert. Neben der optimalen Datenübertragung sollte dieser auch bei der Lieferantenanbindung unterstützen und so die elektronische Rechnung für beide Seiten noch attraktiver gestalten.

Provider sollten bestimmte Kriterien erfüllen

Um für die elektronische Rechnung die optimale Lösung zu implementieren, ist es bei der Auswahl des passenden Providers wichtig, dass dieser bestimmte Anforderungen erfüllt. Dabei ist zu beachten, dass einige Kriterien vorrangig Auswirkungen auf den Anteil elektronischer Rechnungen haben, wohingegen die Erfüllung anderer Kriterien die Prozesstiefe erhöht. Zudem gibt es noch generelle Kriterien, auf die immer dann geachtet werden sollte, wenn sie für die aktuelle Situation relevant sind.



Abbildung 7: Kriterien zur Providerauswahl

Da weit über 200 Provider existieren, soll im Folgenden der Fokus auf ausgewählte repräsentative Provider gelegt werden, die die Kriterien in unterschiedlichen Ausprägungen erfüllen und zeigen, wie vielfältig die Providerlandschaft ist.



Abbildung 8: Auszug der ausgewählten Provider

Lieferantenanbindung, Partnernetzwerke und Benutzerfreundlichkeit erhöhen den Anteil elektronischer Rechnungen

Je höher der Anteil der elektronischen Rechnungen ist, desto besser ist dies für die Unternehmen. Besonders eine gute Lieferantenanbindung, Partnernetzwerke des Providers und die Benutzerfreundlichkeit der Lösung können den Anteil elektronischer Rechnungen steigern.

Eine gute Lieferantenanbindung fördert die Akzeptanz

Neben der Anbindung des Providers an das umstellende Unternehmen ist es essenziell, die gewählte Lösung auch bei den Geschäftspartnern anzubinden, um eine möglichst hohe Akzeptanz zu erreichen. Aus diesem Grund ist eine persönliche Anbindung aller Lieferanten von Nöten. Wurde ein Provider ausgewählt, so übernimmt dieser in manchen Fällen die aktive Lieferantenkommunikation, kontaktiert diese und bindet sie in das bestehende Netzwerk ein. Hierbei zählt neben der kompletten Kommunikation vor, während und nach dem Roll-out, auch die technische Umsetzung.

Besonders wichtig ist, dass auch den Lieferanten die Vorteile der elektronischen Rechnung bekannt sind und somit für optimale Transparenz gesorgt wird. Es existieren Provider, die bei der Bereinigung der Lieferantendatenbank unterstützend mitwirken. Es darf keines Falls außer Acht gelassen werden, dass auch die Lieferanten individuelle Anforderungen besitzen und viele lokale Unterschiede betrachtet werden müssen.

Der Provider crossinx richtet beispielsweise eine individuelle Website für jeden Rechnungsempfänger ein, über die der jeweilige Lieferant alle wichtigen Informationen erhält, falls sich dieser registriert hat und vom Empfänger freigeschaltet wurde. Diese Art der Lieferantenanbindung erhöht neben der Sicherheit auch die Transparenz des Prozesses (vgl. crossinx, 2015).

Ein weiteres Beispiel zur Lieferantenanbindung wird durch Tungsten Network angeboten. Das Team von Tungsten, das international tätig ist, nimmt beispielweise Kontakt zu allen Lieferanten auf und identifiziert diejenigen, bei denen das Unternehmen am meisten von einer Umstellung auf die elektronische Rechnung profitieren kann. Neben der Bereinigung der Lieferantendatenbank werden Kommunikationskampagnen mit Best Practice Beratung initiiert (vgl. Tungsten, 2015). Dabei garantiert Tungsten noch einen Anteil elektronischer Rechnungen nach einem gewissen Zeitverlauf. Auch crossinx übernimmt das Onboarding, sprich das Einstellen und Integrieren, aller weltweiten Lieferanten (vgl. crossinx, 2015). Es zeigt sich somit, dass sowohl für die Lieferanten als auch die Kunden ein gut durchdachtes und geplantes Rolloutkonzept von besonderer Wichtigkeit ist.

Unterschiede bei der Lieferantenanbindung gibt es auch bei der Anzahl der Schnittstellen, die die Rechnungsempfänger benötigen, um eine einwandfreie Verarbeitung in die jeweiligen Warenwirtschafts-/ ERP-/Archiv- und Workflowsystemen zu gewährleisten. Eine Schnittstelle verbindet Systeme, die unterschiedliche Eigenschaften aufweisen. Der Provider crossinx benötigt bei den Rechnungsempfängern bspw. nur eine einzige Schnittstelle zum crossinx-Netzwerk.

Es gibt verschiedene Möglichkeiten die Lieferanten anzubinden. Zu diesen zählen PDF per E-Mail, PDF & Datendatei (XML) per E-Mail, PDF per Übertragungsprotokoll, EDI, WebPortal/ WebEDI, Druckertreiber sowie Fax/PC-Fax und WebFax, sowie der ZUGFeRD-Standard, die bereits betrachtet wurden.

Partnernetzwerke erleichtern die Einführung der elektronischen Rechnung

Mit großen Partnernetzwerken kann sowohl bei Kunden als auch bei Lieferanten der Anteil der elektronischen Rechnung gesteigert werden. Einige Provider konzentrieren sich nur auf ihr eigenes Geschäft, andere hingegen binden auch weitere Partner mit in ihre Projekte ein, um eine Rundumlösung anzubieten. Partnerschaften gewährleisten hierbei eine globale Reichweite und die Einhaltung verschiedenster Standards. Zu den wichtigsten Partnerschaften gehören u. a. Verbindungen zur Zwischenfinanzierung, dem Druck, Vertrieb, Scanning, Vertrieb, Implementierung,

Archiv und Workflow. Basware hat z. B. mit etwa 170 e-Invoicing-Serviceanbietern Partnerschaften geschlossen, um weltweit aber auch lokal alle Kundenbedürfnisse zu befriedigen (vgl. Basware, 2015).

TRADESHIFT und Intuit erstellten beispielsweise im Januar 2013 gemeinsam ein großes globales Lieferantennetzwerk auf einer einzigen Plattform. Ein Ziel war es, ein großes Netzwerk zu erschaffen, das die des Kundenstämme von TRADESHIFT (150.000 KMU in den USA) und Intuit (5 Millionen KMU in den USA) kombiniert.

Ein weiterer Punkt, der in Verbindung mit Partnernetzwerken steht, ist das sogenannte Roaming, die Möglichkeit des elektronischen Rechnungsaustausches zwischen mehreren Providern. Es ist sehr wichtig, dass die einzuführende Lösung mit anderen Lösungen kompatibel ist. Da immer mehr Geschäftspartner am elektronischen Rechnungsaustausch teilnehmen und dies häufig auch schon vor der Einführung der elektronischen Rechnung bei dem jeweiligen Geschäftspartner der Fall ist, ist es wichtig, dass die gewählte Lösung auch mit anderen Lösungen kompatibel ist und möglichst viele schon bestehende oder neu hinzukommende Lösungen integriert werden können. Die meisten großen Provider haben mittlerweile Möglichkeiten geschaffen, Rechnungen untereinander auszutauschen, so dass Roamingfähigkeit als Standard angesehen werden sollte.

Eine hohe Benutzerfreundlichkeit schafft Mehrwerte

Mit einer hohen Benutzerfreundlichkeit nutzen sowohl Lieferanten als auch Kunden verstärkt die elektronische Rechnung. Deshalb sollte diese so hoch wie möglich ausgestaltet werden.

Zu einer hohen Benutzerfreundlichkeit zählt, dass die Einführung der elektronischen Rechnung möglichst einfach abläuft und möglichst wenige Personen an der Umstellung beteiligt sind. Zudem ist es von Vorteil, wenn kein spezielles technisches Know-how benötigt wird. So lassen sich am besten Partner für den elektronischen Rechnungsaustausch gewinnen. Unzureichende Kenntnisse, ein zu hoher Aufwand (vgl. Bernius & Born, 2013), hohe Wechselkosten und ein komplexer Wechsel weg vom Papier sind die Haupthinderungsgründe für die Einführung der elektronischen Rechnung (vgl. Bleicher, 2012). Ein vereinfachter Übergang hingegen kann die Einführung stark beschleunigen (vgl. Bernius et al., 2012).

Zudem sollte der Prozess von Rechnungsversendung und -empfang möglichst einfach gestaltet werden können. Liegt hier nur eine geringe Komplexität vor und sind die Prozesse einfach, kurz und klar verständlich gestaltet, erhöht sich die Rate der elektronisch versandten Rechnungen stark.

Die Prozesstiefe hat positive Auswirkungen auf die gesamte Financial Supply Chain

Viele Provider bieten neben der klassischen elektronischen Rechnung Zusatzdienste an. Grund dafür ist, dass sich Unternehmen unterschiedlichster Größen vielen Herausforderungen stellen

müssen. Zu diesen zählen, dass Lieferanten genügend liquide Mittel benötigen, um ihr Geschäft am Laufen halten zu können, Banken Kredite an KMU häufig nur begrenzt vergeben und Zahlungsfristen zwischen Kunde und Lieferant oft verlängert werden. Die Provider können diese Herausforderungen nutzen und eine Lösung in die eigene Produktpalette mit aufnehmen, so dass Kunden und Lieferanten optimal bedient werden.

Je tiefer diese Integration des Providers in die Prozesse erfolgt, desto stärker sind auch die Auswirkungen auf die gesamte Financial Supply Chain des Unternehmens. Dadurch laufen die Prozesse im Unternehmen effizienter und effektiver ab und die Kosten pro Rechnung werden reduziert.

Die Finanzierung wird durch Zusatzdienste vereinfacht

Zu den Zusatzdiensten, die im Umfeld der Finanzierung angeboten werden zählen beispielsweise die (Zwischen-) Finanzierung oder Dynamic Discounting (FSC-Optimierung).

Ein Beispiel für Zusatzdienste bietet Tungsten Network Finance: Durch die Bereitstellung von vorfristigen Zahlungen wird die Zahlung der Rechnung beschleunigt und ein Zugang zu Forderungen wird geschaffen. Grundlage des Services und der Finanzierungsquelle sind die genehmigten Rechnungen, sowie der Zugang von Tungsten zu Spezialfonds und die Zusammenarbeit mit der Tungsten Bank. Die Vorteile dieser Finanzierung ergeben sich aus den verschiedensten Aspekten. Einerseits ermöglicht das Tungsten Network-Portal eine schnelle Bearbeitung sowie eine einfache Dokumentation. Andererseits entstehen weitere Zeitersparnisse durch die Finanzierung aus einer Hand mit dem positiven Nebeneffekt, jederzeit Zugang zu Barmitteln zu haben. Zu erwähnen ist, dass der bekannte Provider OB10 2013 von Tungsten Network akquiriert wurde. Durch dieses Beispiel wird deutlich, dass Tungsten entlang der gesamten Financial Supply Chain optimiert und somit ein Beispiel für Supply Chain Analytics darstellt (vgl. Tungsten, 2015).

Auch crossinx und American Express entwickelten gemeinsam eine Plattform zur Zahlungsabwicklung um die Bezahlung von Lieferanten noch effektiver zu gestalten. Nachdem die elektronische Rechnung über crossinx erfolgt und bestätigt ist, wird die Bezahlung der Lieferanten und Dienstleister über die American Express Bezahlösung BIP integriert. Der Vorteil ist, dass der Käufer nur einmal pro Monat eine Abrechnung erhält und der Lieferant von sofortiger Liquidität profitiert (vgl. crossinx, 2015).

Die elektronische Rechnungsplattform Taulia ermöglicht es Lieferanten durch das Prinzip des Dynamic Discounting äußerst profitabel zu arbeiten, in dem ein Skonto für alle elektronischen Rechnungen automatisch generiert wird. Durch wenige Mausklicks werden dem Lieferanten im sogenannten Cash PlannerTM alle Vorschläge zu Rechnungen gemacht, bei denen eine frühe Zahlung zu frischem Kapital führen würde. Durch CashFlowTM kann der Lieferant schließlich eine automatisierte Zahlung für die offenen Rechnungen einfordern. Auf diese Art und Weise werden gleichzeitig die Kapitalbedürfnisse der Lieferanten sowie die des Auftraggebers befriedigt.

Auch der Provider Basware GmbH bietet neben dem Versand der elektronischen Rechnung Basware Pay, Factoring und Discount an. In Zusammenarbeit mit MasterCard bietet Basware Pay

eine globale e-Payment-Lösung und ermöglicht den Käufern, innerhalb oder nach der Zahlungsfrist zu zahlen. Besonders bei Unternehmen mit vielen Lieferanten ist diese Lösung passend, da diese liquide sein können und detaillierte Überweisungsdaten erhalten. Basware Factoring stellt eine Finanzierungslösung für Lieferanten dar, die kostengünstige Kredite von Dritten bevorzugen und dadurch Liquidität erlangen. Die dritte Option, Basware Discount, ist eine Finanzierung der Lieferanten durch die Käufer. Durch diese enge Verzahnung wird das Umlaufkapital beider erhöht und eine enge Käufer-Lieferanten-Beziehung entsteht (vgl. Basware, 2015).

b-process bietet Portal- und EDI-Lösungen für Rechnungsversender und -empfänger an. Auch b-process optimiert die Zusammenarbeit zwischen Käufern und Lieferanten, indem die Zahlungsströme durch kollaboratives Reverse Factoring bestmöglich gestaltet werden. Invoice2CASH® ist dabei ein Mittel zur Zusammenarbeit mit den beteiligten Lieferanten und hilft bei der Nachverfolgung und Optimierung der Zahlungsströme. Wenn eine Vorauszahlung der verifizierten Rechnungen gewünscht ist, so kann dies von den Kunden durch Reverse Factoring erreicht werden. Die Finanzierung der Rechnungen erfolgt hierbei durch die Lieferanten oder zum Teil gegenüber Ihrem Finanzdienstleister zu bevorzugten Konditionen (vgl. b-process, 2015).

Auch der Provider YAMBS bietet zahlreiche Zusatzleistungen wie eBanking, Avise und diverse Dialogfunktionen, die es ermöglichen, alle Transaktionen zu überwachen und den Workflow zu steuern (vgl. YAMBS, 2015). Es zeigt sich somit, dass Zusatzleistungen wie eine Finanzierung sowohl bei Lieferanten als auch Kunden zu einer optimalen Prozesstiefe führen kann.

Zusatzdienste können auch bei der Rechnungsabwicklung unterstützen

Mit der Auslagerung der Rechnungsprüfung, einem sowohl für Kunden als auch für Lieferanten einsetzbarem Rechnungstool, oder dem Bezahlknopf wird die Prozesstiefe im Unternehmen weiter erhöht.

Ein Zusatzdienst, der besonders kleinen Unternehmen als Rechnungsempfänger hilft und gleichzeitig dem versendenden Unternehmen eine bessere Zahlung zusichert, ist der sogenannte „Bezahlknopf“. Hierbei werden bei der elektronischen Rechnung die zur Überweisung nötigen Daten (z. B. Empfänger, IBAN, Betrag, Verwendungszweck) hinterlegt. Durch das Aktivieren dieses Bezahlknopfes öffnet sich ein Link von dem aus der Rechnungsempfänger auf sein eigenes Konto zugreifen kann und dort die vorausgefüllte Überweisung nur noch ausführen muss. Dem Rechnungsempfänger spart dies viel Zeit und manuelle Eingaben. Er hat den Vorteil, dass die Rechnung schneller bezahlt wird. Zudem erleichtert es ihm die Buchführung, da sichergestellt ist, dass die von ihm benötigten Daten (z. B. der Verwendungszweck) in der richtigen Form vorliegen und die Zahlung sofort und automatisiert zugeordnet werden kann.

Als Beispiel für einen Bezahlknopf im weiteren Sinne kann das Zahlen mit GiroCode genannt werden. Durch einen QR-Code auf der Rechnung kann die Rechnung mittels Mobile-Banking-Apps

eingescannt werden und alle Daten werden automatisch in das Überweisungsformular übertragen (vgl. GiroCode, 2015).

Auch die SOFORT AG bietet den sogenannten Paycode an, der das Zahlen durch einen Klick ermöglicht (vgl. Sofort AG, 2015).

Die Compraga vermeidet durch eine Lieferantenbündelung und den elektronischen Freigabeprozess z.B. auch die Lieferantenanlage bei Einmal- und Longtaillieferanten. So konnten bei einem Kunden bis zu 45% der Prozesskosten eingespart werden.

Generelle Kriterien grenzen die Providerauswahl weiter ein

Neben den Auswirkungen auf den Anteil elektronischer Rechnungen sowie auf die Prozesstiefe sollten sich Unternehmen vor Einführung der elektronischen Rechnung darüber bewusst sein, dass ggf. noch weitere Kriterien berücksichtigt werden müssen. Diese werden im Folgenden erläutert.

Provider setzen ihren Fokus unterschiedlich

Ein Kriterium ist der Fokus, den der Provider an den Tag legt. Bei einigen Providern steht die elektronische Rechnung im Zentrum als der Hauptgeschäftszweck. Bei anderen hingegen ist das Thema der elektronischen Rechnung nebensächlich und nur ein Teil des Workflows. Hierbei kann es sein, dass der Fokus nicht primär auf die elektronische Rechnung, sondern auf andere Elemente der Wertschöpfungskette gelegt wird. Beispiele hierfür sind der Schwerpunkt der Zwischenfinanzierung, wie bereits erwähnt, oder auch der Fokus auf die ERP-Systeme.

Da auch Lieferanten unterschiedliche Interessenschwerpunkte haben, passen sich die Provider auch an diese Voraussetzungen an. Grundsätzlich können die Lieferanten hierfür in verschiedene Klassen eingeteilt werden, die von den Providern entsprechend bedient werden:

Lieferanten mit kleinem und mittlerem Volumen (inklusive Einmallieferanten): Lieferanten in dieser Klasse setzen den Fokus meist darauf, eine kostenfreie Portallösung zu finden, sich nicht an einen Provider zu binden und keine Software zu installieren. Generell soll hierbei so wenig Aufwand wie möglich betrieben werden und eine PDF-Lösung reicht meist aus. Ein Provider, der genau diese Punkte erfüllt, ist CloudTradeNetwork.

Lieferanten mit mittlerem und großem Volumen: Mit den Lieferanten dieser Klasse werden ständig Rechnungen ausgetauscht. Zumeist erfolgt hier der Datenaustausch vollelektronisch über die gesamte Supply Chain. Im Gegensatz zu den kleinen bis mittleren Lieferanten stehen andere Erfolgsfaktoren im Mittelpunkt. Hierzu zählt, dass auch ein Rolloutkonzept mit einfließt und dem Kundennetzwerk eine wichtigere Stelle zuteilwird. Eine kostenfreie Lösung ist meist nicht das primäre Ziel bei der Einführung der elektronischen Rechnung. Oft wird eine Software implementiert und es kommt zu Veränderungen in den Prozessen des Unternehmens.

Provider decken in der Regel nur eine der beiden Klassen, und dies in unterschiedlicher Ausprägung, ab.

Zusätzlich ist auch eine generelle Fokusverschiebung bei den Providern möglich. Als Beispiel hierfür kann die TASK eDOC Services GmbH, eine Tochterunternehmung der TASK GmbH & Co. KG, herangezogen werden. Mittels der Software INEX (vgl. INvoice Exchange) sollte zunächst die Verarbeitung der elektronischen Rechnung in den Mittelpunkt gerückt werden. Im Laufe der Zeit wurde diese Funktionalität entsprechend den Bedürfnissen des Markts und der Kunden erweitert (vgl. TASK eDoc, 2015).

Tungsten konzentriert sich beispielsweise sowohl auf die elektronische Rechnung als auch auf eine vorfristige Zahlung sowie auf Ausgabeanalysen (vgl. Tungsten, 2015), Neopost hingegen legt das Augenmerk allein auf den Versand der elektronischen Rechnung (vgl. Neopost, 2015).

Bei der Providerauswahl ist zudem darauf zu achten, welchen Fokus der Provider auf die angesprochene Zielgruppe legt. Es ist ein enormer Unterschied, ob z. B. die öffentliche Verwaltung oder kleine Unternehmen vom Provider angesprochen werden. Der Fokus kann somit auf die öffentliche Verwaltung oder kleine und mittlere sowie große Unternehmen gelegt werden.

Neben der Einteilung nach der Unternehmensgröße kann die Ausrichtung jedoch auch national oder international geprägt sein. Hierbei sollte jedes Unternehmen, das einen Provider engagieren möchte, zuerst eine Selbsteinschätzung durchführen um diese mit dem Angebot des Providers abzugleichen.

Die Bundesdruckerei GmbH ist beispielsweise ein staatliches Unternehmen mit Hauptsitz in Berlin, das sich auf innovative Lösungen rund um die sichere Identität spezialisiert hat. Hauptschwerpunkt liegt dabei auf der Öffentlichen Verwaltung. Für die elektronische Rechnung wird eine Portallösung mit Druckertreiber und Netzwerk angeboten, mit der Daten in allen Formen und Zustellarten versendet und empfangen werden können.

Die b4 value.net GmbH hat sich auf den elektronischen Versand und Empfang von Geschäftsdokumenten für Unternehmen aller Größen und Branchen, sowohl national wie auch international, spezialisiert und hat dadurch einen breitgefächerten Fokus. Die b4 value.net GmbH bietet dabei Lösungen im Bereich EDI, Webportal sowie PDF per E-Mail oder Druckertreiber sowohl für den Versand als auch für den Empfang von Rechnungen an.

Auch Global Digital Post GmbH legt seinen Fokus fest, indem hauptsächlich Großanbindungen mittels EDI bearbeitet werden. Somit wird auch hier die Zielgruppe des Providers vorab festgelegt. GDP arbeitet entlang der gesamten Prozesskette. Dabei können diverse Dokumententypen wie Stammdaten, Lagerstandsberichte, Lieferabrufe, Abrufe, Bestellungen, Bestelländerungen, Auftragsbestätigungen, Rechnungen, Gutschriften sowie Zahlungsvise verschickt werden (vgl. GDP, 2015).

Aus diesen Ausführungen wird ersichtlich, dass bei der Providerauswahl auch darauf geachtet werden sollte, welche Zielgruppe bedient werden soll und welchen Fokus die einzelnen Provider haben.

Eine solide finanzielle Ausstattung kann Innovationen treiben

Ein weiteres Kriterium bei der Providerauswahl ist die finanzielle Ausstattung des Providers. Ähnlich wie bei der Unternehmensgröße des einführenden Unternehmens gibt es Provider, die mit außerordentlich viel Kapital ausgestattet sind, andere hingegen weisen geringere Zahlen auf. Dies hat zum Großteil damit zu tun, ob es sich um einen Großkonzern handelt oder ob ein Startup vorliegt. Unternehmen wie TRADESHIFT oder Tungsten, die in dieser Studie bereits mehrfach beleuchtet wurden, sind durch eine überaus hohe finanzielle Ausstattung gekennzeichnet. Ende Oktober 2011 sicherte sich TRADESHIFT beispielsweise ein 17 Millionen US-Dollar Investment (vgl. yahoo! Online, 2011). Zwei Jahre darauf kommunizierten sie eine Vereinbarung mit CapitelAid über den Start eines Factoring-Geschäfts über 3 Mrd. US-Dollar (vgl. Adams, 2013). Auch der Provider Nipendo erhielt im März 2013 eine Zahlung über 8 Millionen US-Dollar (vgl. Nipendo, 2013). Die Vorteile solcher Zusatzleistungen wie Zwischenfinanzierung wurden bereits erläutert. Durch eine gute finanzielle Ausstattung können zusätzliche Produktentwicklungen gefördert und auch Innovationen vorangetrieben werden. Dies stellt einen Wettbewerbsvorteil dar, von dem auch die Kunden eines Providers profitieren können. Auch die Nachhaltigkeit kann vorangetrieben werden.

Der Provider sollte serviceorientiert sein

Bei der Auswahl eines Providers ist es eine Grundvoraussetzung, dass dieser kontinuierlich einen guten Service bietet. Er sollte über die notwendigen Ressourcen verfügen, um sowohl auf Fragen im Vorhinein als auch später im Roll-out eingehen zu können. In der aktiven Phase sollte er für Probleme, technische Änderungen oder Wünsche zeitnah zur Verfügung stehen. Zudem sollte es möglich sein, die Lösung auf das jeweilige Unternehmen anzupassen.

Wichtig ist auch, dass die elektronische Rechnung sofort genutzt werden kann. Der Lieferant sollte direkt die nächste Rechnung elektronisch senden können, der Kunde sollte in der Lage sein, die nächste Rechnung elektronisch zu empfangen und im Optimalfall direkt weiterzuverarbeiten. So entstehen keine Ausfälle durch Zeitverzögerungen oder technische Probleme. Auch die Möglichkeit des „Vergessens“ bzw. eine Nicht-Nutzung auf Grund von Kompliziertheit kann so reduziert werden. Zudem lässt sich so auch eine Testrechnung erstellen um sicherzustellen, dass der elektronische Rechnungsaustausch reibungslos funktioniert.

Gleichermaßen ist es wichtig, dass die eigenen Programme auch weiterhin zur Erstellung bzw. Verarbeitung der Rechnungen genutzt werden können. Eine Umstellung, gerade wenn sie nur für einen einzigen Kunden oder Lieferanten erfolgen soll, kann einen großen Hinderungsgrund für die Einführung der elektronischen Rechnung darstellen. Vor diesem Hintergrund ist eine Einbindung der Lösung in den elektronischen Workflow besonders wichtig (vgl. Bernius et al., 2013). Während eine Kompatibilität der Lösung mit dem eigenen Prozess die Akzeptanz der elektronischen Rechnung vorantreibt (vgl. Bernius et al., 2012), kann die Inkompatibilität zu vorhandenen Rechnungsprozessen einen starken Hinderungsgrund darstellen (vgl. Bleicher 2012). Auch müssen bei Inkompatibilität neue Programme erworben werden. Dadurch entstehen zusätzliche Kosten, die jedoch vermeidbar sind.

In diesem Zusammenhang steht auch, dass sofern Software oder Portale genutzt werden sollen, diese möglichst einfach zu implementieren sind. Ein hoher technischer Aufwand, der womöglich mit jedem Geschäftspartner, der die elektronische Rechnung einführt, neu anfällt, kann ein starker Hinderungsgrund sein. In manchen Unternehmen haben einige Abteilungen zudem keine Berechtigung dazu, eigenständig Software zu installieren. Die Einschaltung der IT-Abteilung bedeutet einen Mehraufwand, der zur Ablehnung der elektronischen Rechnung führen kann. Zudem wird ein Geschäftspartner, der für jeden Kunden oder Lieferanten eine Einzellösung installieren muss, schnell seine Teilnahme am elektronischen Rechnungsaustausch zurückziehen.

Hat sich der Geschäftspartner dazu entschlossen, am elektronischen Rechnungsaustausch teilzunehmen, ist es wichtig, dass auch seine Kunden, bzw. Lieferanten die elektronische Rechnung akzeptieren und entsprechend senden, bzw. empfangen können. Dabei ist es für den Geschäftspartner wichtig, sich nicht an einen Anbieter binden zu müssen und sich damit in eine gefühlte Abhängigkeit zu begeben. Zudem bedeutet ein neuer Vertrag auch mehr Verwaltungsaufwand. Dieser minimiert den Nutzen der Einführung der elektronischen Rechnung.

Es sollten keine Einrichtungs- und Versandkosten entstehen

Die Akzeptanz der elektronischen Rechnung kann deutlich erhöht werden, wenn der jeweilige Kunde oder Lieferant keine Kosten für die Einrichtung der Versendung oder des Empfangs hat. Wird z. B. der Kauf eines Programms oder Druckertreibers gefordert oder wird eine Portalnutzungsgebühr fällig, werden die Geschäftspartner die elektronische Rechnung nicht einführen, es sei denn es entstehen direkte, die Kosten überwiegende, Vorteile (vgl. Bernius et al., 2012).

Gleiches gilt für die Versandkosten. Wird z. B. eine Versandgebühr für den Druckertreiber erhoben oder die Nutzung eines kostenpflichtigen Portals gefordert, ist es unwahrscheinlich, dass sich der elektronische Rechnungsaustausch durchsetzen wird. Auch wenn der Rechnungsempfänger die Rechnung zwar empfangen, aber noch nicht weiterverarbeiten kann, kann es zu Problemen kommen. Hat der Kunde noch keinen elektronischen Workflow, muss er die Rechnung wieder ausdrucken und ihm entstehen Kosten. Dies kann ihn daran hindern, elektronische Rechnungen zu akzeptieren (vgl. Bernius & Born, 2013).

Compliancevorschriften müssen erfüllt werden

Gerade im internationalen Umfeld ist es für die Kunden von Bedeutung, dass die elektronische Rechnung grenzübergreifend revisionssicher versendet und empfangen wird. Hier sollte darauf geachtet werden, dass der Provider in der Lage ist, auch dies zu gewährleisten und hier zu unterstützen. So garantiert z. B. Tungsten für 47 Länder Compiiancesicherheit.

Marktpräsenz kann Vertrauen schaffen

Bei der Auswahl eines Providers ist auch die Marktpräsenz heranzuziehen. Hierbei gibt es mehrere Möglichkeiten, diese zu bewerten. Als eine Möglichkeit kann die Trefferanzahl bei Suchmaschinen benutzt werden. Eine weitere besteht darin, die Anzahl der vergangenen und zukünftigen Veranstaltungen des Providers zu evaluieren. Neben Seminaren und Informationsveranstaltungen zählen auch Messestände zu diesem Kriterium. Auch Veröffentlichungen in Fachzeitschriften sowie Büchern, Interviews, Blogeinträge und die Präsenz im Internet stellen Möglichkeiten dar, die Marktpräsenz zu bewerten. Einige Provider legen besonderen Wert auf ihr äußeres Erscheinungsbild in den sozialen Medien. Hierzu zählen u. a. ein XING-Profil sowie LinkedIn und der Versand von Newslettern. Ein hohes Maß an Marktpräsenz deutet darauf hin, dass verschiedenste Partner an die elektronische Rechnung angebunden sind und Vertrauen in den Provider geschaffen wird, da die Bekanntheit am Markt gegeben ist.

Externes Know-how ist unerlässlich

Um den passenden Provider auszuwählen, ist es sinnvoll, die Providerauswahl als Projekt aufzubauen. Das Projektteam sollte dabei interne Mitarbeiter beinhalten, die die funktionalen Bedürfnisse an die eigene Rechnungserstellung und -verarbeitung kennen und repräsentieren können. Zudem sollten Systemverantwortliche Teil des Projektteams sein, um die technische Anbindung zu gewährleisten.

Auf Grund der Komplexität des Rechnungsaustauschs und den vielen verschiedenen Möglichkeiten empfiehlt es sich, eine externe Beratung hinzuzuziehen. Die externen Berater kennen sich am Providermarkt sehr gut aus und konnten bereits Erfahrungen mit verschiedensten Lösungen gewinnen.

Berater verfügen zudem über fundierte Kenntnisse bei der Beurteilung und Implementierung von Lösungen. Nachdem die Bedürfnisse des Unternehmens analysiert wurden und eine Ist- und Sollprozessaufnahme erstellt wurde, können sie gezielt die passende Lösung und den optimalen Provider auswählen. So spart das Unternehmen viel Zeit und Kosten während der Auswahl- und Implementierungsphase. Zudem sind Berater durch ihr großes Fach- und Prozesswissen auch beim Roll-out der Lösung eine unabdingbare Unterstützung.

Durch diese Mischung aus internem Prozess- und Systemwissen sowie externer Providerkenntnis kann der jeweils optimale Provider ausgewählt werden.

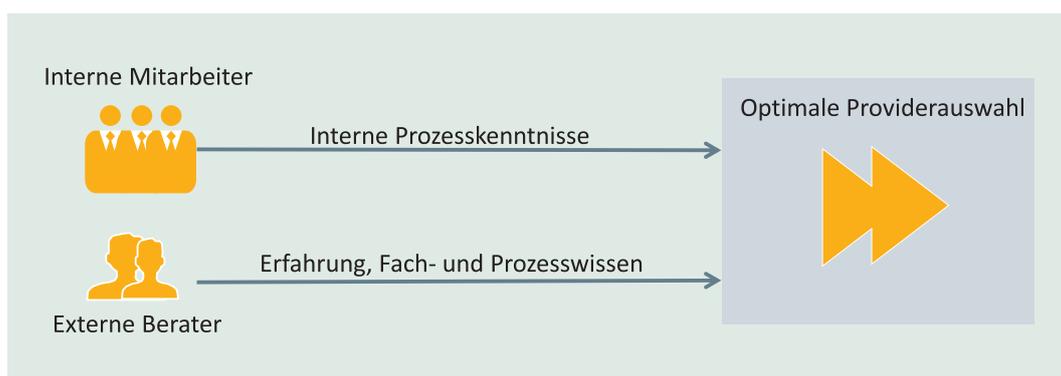


Abbildung 9: Zusammensetzung des Projektteams zur Einführung der elektronischen Rechnung

Case Studies helfen beim Verständnis zur Providerauswahl

Im folgenden Abschnitt werden zum besseren Verständnis vier Case Studies näher betrachtet und die Potenziale bei der Einführung der elektronischen Rechnung anhand von verschiedenen Kennzahlen belegt. Des Weiteren soll gezeigt werden, wie die Einführung der elektronischen Rechnung in der Praxis erfolgen kann.

Bei Rothenberger wurde der Rechnungseingang optimiert

Rothenberger, Hersteller von Rohrwerkzeugen und -maschinen, führte die elektronische Rechnung im Jahr 2012 als Teil eines Förderprojektes der Bundesregierung ein, welches das Ziel verfolgt, die elektronische Rechnung bis ins Jahr 2020 zur primären Fakturierungsmethode zu machen.

Hier wurde zunächst die Lieferantenstruktur für eine darauf folgende optimale Ansprache analysiert. Zur Vorbereitung des Rollouts wurde ein Konzept und Anschreiben erstellt sowie die Kommunikation geplant. Während des Roll-outs wurden die Anschreiben dann versandt und die Lieferantendatei aktualisiert. Die Bonpago GmbH war während der Phasen unter anderem dafür verantwortlich, die Rückläufe sowie bereits gesendete elektronische Rechnungen auszuwerten. Allein durch persönliche Ansprachen der Top-Lieferanten konnte 68% des Belegvolumens umgestellt werden, was 23% des Volumens der Lieferanten entsprach (exkl. Kleinstlieferanten). 96% wurden per PDF versandt und die restlichen 5% per Druckertreiber. Innerhalb eines halben Jahres konnten somit 57% des Belegvolumens überführt werden und 250 Lieferanten sprachen sich für eine elektronische Anbindung aus. Mittlerweile gehen sogar schon 85% aller Rechnungen elektronisch ein.

Das THW benötigte eine übergreifende Lösung

Auch das Technische Hilfswerk galt als Pilotbehörde für das Projekt elektronische Rechnung des BMI und wählte crossinx als Provider aus. crossinx ist spezialisiert auf Cloud-basierte Services im

Bereich FSC. Beim THW bot sich Optimierungspotential vor allem aufgrund seiner dezentralen Strukturen an, da über 99 % der über 80.000 THW-Angehörigen ehrenamtlich arbeiten und im Rahmen von Katastropheneinsätzen sehr viele Rechnungen anfallen.

Dementsprechend stellte sich eine technologieneutrale Lösung, die verschiedene Rechnungseingangskanäle für Lieferanten zulässt, als optimal heraus. Deshalb wurde ein elektronischer „Briefkasten“ der Behörde errichtet (vergleichbar mit einem Trichter, der alle wichtigen Rechnungseingangskanäle bündelt), über den Rechnungen in verschiedenen Formaten (PDF, ZUGFeRD oder Rechnungen über externe Provider) zu einem ZUGFeRD-konformen Dokument formatiert werden.

Hemmende Faktoren wie die Installation von Fremdsoftware oder die Anbindung an einen externen Provider entfielen somit. Vorteile des in dieser Lösung genutzten Mappings sind unter anderem Kosteneinsparungen und Effizienzvorteile, da die Erkennungsrate von Rechnungsdaten höher ist als beim OCR-Verfahren oder Scannen.

Zu Beginn der Implementierungsphase nahmen sieben Lieferanten am Projekt teil, nachdem ein zentraler Briefkasten eingerichtet und eine Konverterlösung zur Verfügung gestellt wurde. Zunächst wurde die Lösung nur in der Cloud-Umgebung des Konverter-Anbieters TASK eDocs Services GmbH bereitgestellt, um Erfahrungen im Verbund mit der Systemumgebung zu sammeln und die Mappings für die Pilotlieferanten erstellen zu können. Dabei stellte sich der PDF-Versand als bevorzugte Methode heraus.

Die Öffnung der elektronischen Rechnung bis in die Ebene der THW-Geschäftsstellen begann Ende August 2014. Betroffene Mitarbeiter wurden bzw. werden immer noch für das neue System geschult und der Produktivbetrieb wurde freigegeben (vgl. Franken et al., 2014).

Henkel konnte seine Prozesse verbessern

Henkel, ein weltweit tätiges Unternehmen für Verbrauchsgüter, entschied sich 2013 aus Effizienzgründen sowie Compliancevorschriften für die Einführung eines elektronischen Rechnungsprozesses. Zur Optimierung des Purchase-to-Pay Prozesses einigten sich die Parteien dabei auf eine Plattformlösung, über die Rechnungen automatisch empfangen und ins richtige Format gebracht werden sollten und somit Zeit- und Kosten eingespart würden. Je nachdem wie schnell sich wie viele Lieferanten anschließen würden, würde sich die Lösung auf längere Sicht auszahlen.

Zunächst wurde Tungsten als passender Provider ausgewählt, mit seinem damaligen Modell OB10 e-Invoicing, da die nötigen Onboarding-Funktionen und Complianceanforderungen sowie das passende Preismodell dazu gegeben waren. In einer ersten Welle sollten Lieferanten aus Westeuropa angebunden werden. Zur Umsetzung wurde dafür ein Implementierungsteam, das sich um den Projektplan sowie die Prozesserstellung, dessen Testphase und Einrichtung kümmerte als auch ein Onboarding-Team, welches für die Lieferantendatenanalysen und Lieferantenanbindung zuständig war, sowie die interne & externe Kommunikation, Schulungen der entsprechenden Mitarbeiter etc.

Die Lösung von Tungsten war vorteilhaft, da bereits viele von Henkels Lieferanten auf der Plattform angemeldet waren. Bereits innerhalb der ersten 12 Monate entwickelte sich der Roll-out soweit, dass zu dem Zeitpunkt bereits 72 % der Rechnungen elektronisch eingingen. Dadurch, dass der Roll-out-prozess so gut verlief, sind mittlerweile auch Lieferanten aus West- als auch Mittel- und Osteuropa registriert. In Zukunft sollen dann auch Lieferanten aus Nordamerika und Asien über die Plattform angebunden werden (vgl. Tungsten, 2014).

Bei einer Mediaagentur wählte die Bonpago GmbH den Provider aus

Auch eine der größten Mediaagenturen weltweit entschied sich mit Hilfe der Bonpago GmbH für die Einführung der elektronischen Rechnung. Zunächst wurde eine Ist-Analyse der Prozesse durchgeführt. Daraufhin begann eine Konzeptionsphase gefolgt von der Umsetzungsphase.

Schon während der Analysephase konnte sehr viel Optimierungspotenzial offengelegt werden, da zum einen sehr viele verschiedene Varianten an Ausgangsrechnungen verschickt wurden und zum anderen Anhängen und Belegexemplaren eine große Bedeutung zukam. Diese Situation erforderte eine entsprechende Mitarbeiterzahl für die Bearbeitung der Rechnungen. Bei jährlich ca. 46.500 Ausgangsrechnungen und ca. 133.000 Eingangsrechnungen im Mediabereich versprach die Einführung der elektronischen Rechnung hier somit einige Effizienzpotenziale. In der Konzeptionsphase wurden ein Soll-Prozess und eine Entwicklungspfadkonzeption erstellt und die Anforderungen an einen entsprechenden Provider festgelegt.

Als Provider, der die notwendigen Anforderungen erfüllen sollte, wurde ebenfalls crossinx ausgewählt. Somit konnte der Rollout im Jahr 2014 durchgeführt werden.

Fazit: Es gibt nicht „den einen“ Provider

Die Erfahrungen zeigen, dass es nicht möglich ist, ein und dieselbe Lösung für alle Bedürfnisse zu finden. Wird ein Provider gesucht, so kann es je nachdem, welchen Fokus der Kunde hat, ganz unterschiedliche Lösungen geben und die Heterogenität der Providerlandschaft kann genutzt werden. Die Bonpago GmbH konnte in den letzten 15 Jahren zahlreiche Erfahrungen in der Beratung zur Providerauswahl machen.

Wie gezeigt gibt es verschiedene Kriterien, die für Lieferanten und Kunden relevant für die Auswahl des richtigen Providers sind. Die Anwendung der Kriterien in Hinblick auf die ausgewählten repräsentativen Provider wird in der folgenden Grafik dargelegt. Diese Abbildung zeigt einen Snapshot der aktuellen Marktlage, je nach Lieferantenbasis können die Einordnungen variieren.

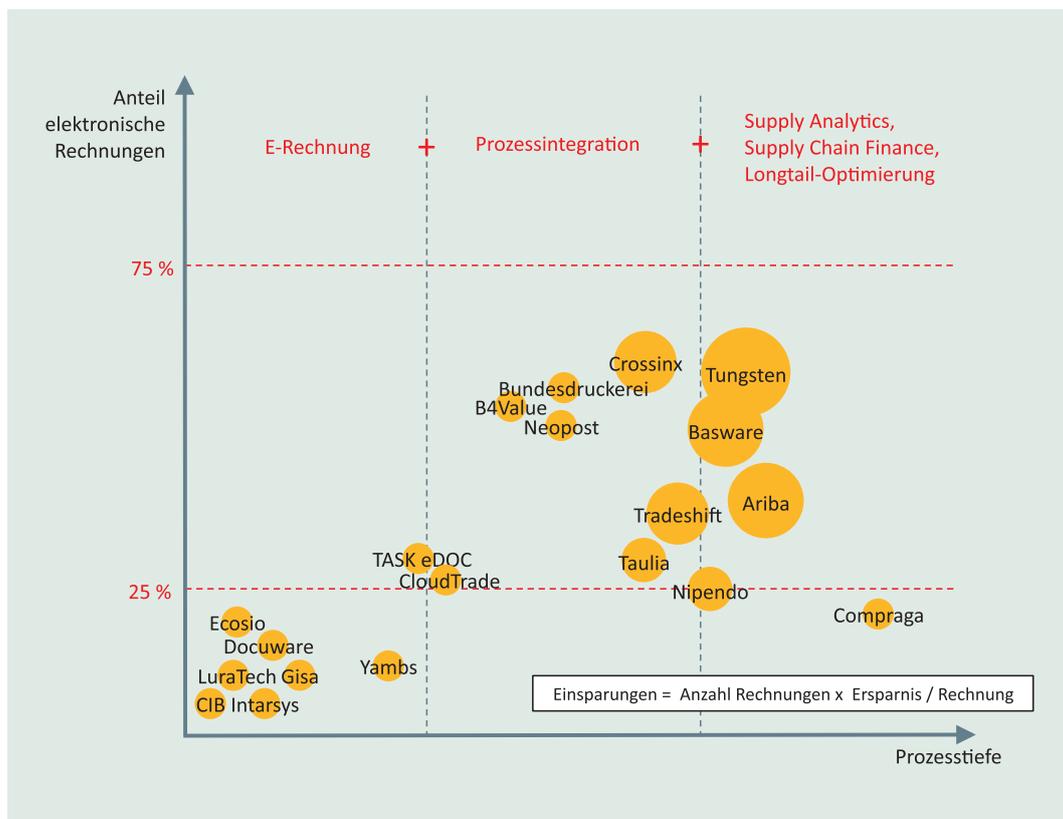


Abbildung 10: Exemplarische Zuordnung auf Basis der Projekterfahrungen

Auf der y-Achse steht der Anteil der elektronischen Rechnungen, die über den Provider abgewickelt werden können. Da Provider in der Regel nie sämtliche Lieferanten oder Kunden bedienen können, ist dieser Wert nicht höher als 75 %. Tungsten ist hier beispielsweise aufgrund der Garantie im Rahmen des Roll-outs so weit oben positioniert.

Auf der x-Achse wird die Prozesstiefe mit den jeweiligen Zusatzdiensten abgebildet. Je weiter die Prozesstiefe steigt, desto mehr ist der Providers in die Prozesse des die elektronische Rechnung einführende Unternehmen integriert. Provider auf der linken Seite der Abbildung erzeugen dabei in diesem Kontext beispielsweise nur elektronische Rechnungen. Provider auf der rechten Seite der Grafik unterstützen die Prozesse bis hin zu Supply Analytics, Supply Chain Finance oder Longtail-Optimierung.

Die Position der Provider auf den Achsen darf nicht als Wertung verstanden werden, sondern dient lediglich einer Clusterung. So werden bspw. manche Provider nur eine einfache Lösung anbieten und sprechen nur kleine Lieferanten an, sind aber trotzdem für manche Firmen, die eine elektronische Rechnung einführen wollen, die ideale Lösung. Daher muss diese Grafik für jeden Individualfall betrachtet werden. Möchte ein Unternehmen die Grenze von annähernd 100 % erreichen, so ist eine denkbare Lösung eine Kombination von zwei oder drei Providern. Beispielsweise können ein Provider, der nahe der 75 % Grenze liegt und ein Provider, der sich im unteren Bereich befindet, gleichzeitig eingesetzt werden, um somit eine ideale Lösung für das eigene Unternehmen zu schaffen. Als Beispiel können mit der komplexen Lösung von Tungsten die großen und mittleren Lieferanten abgedeckt werden, eine Hinzunahme der TASK eDoc trägt dazu bei, dass auch die kleineren Lieferanten ihre Rechnungen im PDF-Format senden können. Wird zusätzlich die Compraga eingesetzt, können auch die Rechnungen der Einmallieferanten elektronisch abgewickelt werden. Somit wird insgesamt eine hohe Prozesstiefe bei einem sehr hohen Anteil an elektronischen Rechnungen gewährleistet.

Insgesamt hat die Analyse der Provider gezeigt, dass es nicht den einen Provider für ein Unternehmen gibt und immer mehrere eingesetzt werden sollten, um die Bedürfnisse der verschiedenen Lieferanten abzudecken und eine bestmögliche Einführung der elektronischen Rechnung zu gewährleisten. Zudem wurde ersichtlich, dass nicht nur die Variante zur Anbindung an die elektronische Rechnung wichtig ist, sondern auch die damit verbundenen oder nachgelagerten Prozesse. So ist gerade für große Unternehmen eine nachhaltige Integration in die Financial Supply Chain von hoher Relevanz.

Unternehmen sollten bei der Optimierung des Rechnungsaustauschs und der folgenden Einführung von elektronischen Rechnungen einen Experten zu Rate ziehen. Neben einer professionellen Einschätzung der jeweiligen Lösungen und deren Prozesstiefe, ist vor allem eine Einschätzung bezüglich der Lieferantenakzeptanz wichtig. Nur so können die großen Ziele bzgl. Einsparungen und Transparenz erreicht werden. Die Erfahrung der Bonpago GmbH zeigt, dass auch während der Preisverhandlung, der Implementierung und dem Rollout eine Unterstützung von neutralen Experten unerlässlich für den nachhaltigen Erfolg ist.

Literatur

- Adams, Peter (2013): Tradeshift schließt Deal mit CapitalAid – Start von Factoring-Geschäft mit 3 Mrd. Dollar krönt die Plattform. In: Sachverständigenrat Wirtschaft. <http://www.sachverstaendigenratwirtschaft.de/2013/09/tradeshift-schliesst-deal-mit-capitalaid-start-von-factoring-geschaeft-mit-3-mrd-dollar-kroent-die-plattform/> Abruf am 2015-04-17.
- b-process (2015): Angebote – Supply Chain Finance. <http://www.b-process.com/de/reverse-factoring-invoice2-cash>. Abruf am 2015-04-17.
- Basware (2015): E-Rechnungen versenden. <http://www.basware.de/L%C3%B6sungen/Senden-von-E-Rechnungen>. Abruf am 2015-04-17.
- Bernius, Steffen; Born, Friedrich (2013): Welche Faktoren hindern KMU an der Einführung der eRechnung? – Ergebnisse einer Kundenumfrage. Frankfurt.
- Bernius, Steffen; Krönung, Julia; Pfaff, Donovan; Link, Thomas (2012): Electronic Invoicing Adoption in Europe (Preliminary Results of the CIM Survey). Frankfurt.
- Bernius, Steffen; Pfaff, Donovan; Werres, Stefan; König, Wolfgang (2013): Handlungsempfehlungen zur Umsetzung des elektronischen Rechnungsaustauschs mit der öffentlichen Verwaltung – Ergebnisse einer Nutzwertanalyse. Frankfurt.
- Bleicher, Jan (2012): Elektronischer Rechnungsaustausch in der öffentlichen Verwaltung: Akzeptanz und Anwendung auf kommunaler Ebene. Frankfurt.
- BMI (2015): Projekt eRechnung. http://www.bmi.bund.de/DE/Themen/Moderne-Verwaltung/Verwaltungsorganisation/eRechnung/eRechnung_node.html. Abruf am 2015-03-20.
- Compraga (2015): Einmal-Lieferanten und Ad-Hoc-Beschaffung. <http://www.compraga.de/>. Abruf am 2015-04-17.
- crossinx (2015): E-Rechnung Services - E-invoicing-inbound. <http://www.crossinx.de/e-rechnung/rechnungsbearbeitung/e-invoicing-inbound/>. Abruf am 2015-03-20.
- crossinx (2015): E-Rechnung Services - Finance. <http://www.crossinx.de/e-rechnung/factoring/>. Abruf am 2015-04-17.
- Europäische Kommission (2013): Elektronische Rechnungsstellung bei öffentlichen Aufträgen: Ein weiterer Schritt auf dem Weg zur durchgängig elektronischen Auftragsvergabe und zum e-Government in Europa. http://europa.eu/rapid/press-release_IP-13-608_de.htm?locale=fr. Abruf am 2015-04-17.

- FeRD (Forum elektronische Rechnung Deutschland) (2014): Corrigendum zum ZUGFeRD Format Version 1.0. http://www.ferd-net.de/front_content.php?idart=976. Abruf am 2015-04-17.
- FeRD (Forum elektronische Rechnung Deutschland) (2014): FeRD-Newsletter – PDF/A-3 als Trägerformat für ZUGFeRD. http://www.ferd-net.de/front_content.php?idart=984#Fachartikel. Abruf am 2015-04-17.
- Franken, Stephan; Loosen, Frank; Bernius, Dr. Steffen (2014): THW: Elektronischer Rechnungsempfang ganzheitlich und technologieneutral. In: Leitfaden elektronische Rechnung (2014). Frankfurt.
- GDP (2015): Die GDP-EDI Datendrehscheibe. <http://www.gdp-globaldigitalpost.com/de/produkt>. Abruf am 2015-04-17.
- GiroCode (2015): Zahlen mit GiroCode. <https://www.girocode.de/zahlen-mit-girocode/>. Abruf am 2015-04-17.
- Hofmann, Erik; Maucher, Daniel; Kotula, Martin; Kreienbrink, Oliver (2012): Erfolgsmessung und Anreizsysteme im Einkauf. Heidelberg.
- Koch, Bruno (2014): Key stakeholders as game changers. http://www.billentis.com/key_stakeholders_as_gamechangers_exchange_summit2014.pdf. Abruf am 2015-04-17.
- Koch, Bruno (2013): E-Invoicing/ E-Billing – The catalyst for AR/AP automation. Will.
- König, Wolfgang; Pfaff, Donovan (2013): Weg vom Papier! – Elektronischer Rechnungsaustausch bietet Sparpotenziale für alle Beteiligten. In: Vitako Aktuell 3/2013, S. 26 f.
- Penttinen, Esko; Hyytiäinen, Maria (2008): The adoption of electronic invoicing in Finnish private and public organizations. Proceedings of the European Conference on Information Systems (ECIS) 2008. AISel.
- Pfaff, Donovan; Skiera, Bernd; Wälde, Stefan (2007): Aktueller Stand, Trends und Verbesserungspotenziale bei Finanzprozessen in deutschen Unternehmen 2007 – Eine Potenzialanalyse vom Einkauf und Verkauf bis zur Finanzabteilung.
- Neopost (2015). E-Services & Software. <http://www.neopost.de/e-services-software/e-invoicing/elektronische-rechnungen/was-bieten-wir>. Abruf am 2015-04-17.
- Nipendo (2013): Nipendo Secures \$8 million in Funding Round. <http://www.nipendo.com/pressreleases/nipendo-secures-8-millions-in-funding-round-led-by-li-ka-shings-horizons-ventures/>. Abruf am 2015-04-17.
- Rawson, Alex; Duncan, Edward; Jones, Conor (2013): Denk Kunden auf seiner Reise begleiten. In: Harvard Business Manager November 2013, S. 48-60.

- Rogall-Grothe, Cornelia (2014): Leitfaden elektronische Rechnung in der öffentlichen Verwaltung – Grundlagen, Umsetzungsempfehlungen, Best Practices. Frankfurt.
- Sofort AG (2015): Rechnung zahlen leicht gemacht. <https://www.sofort.com/ger-DE/kaeuffer/sp/rechnung-sofort-ueberweisung-paycode/>. Abruf am 2015-04-17.
- TASK eDoc (2015): TASK eDoc Services. <http://www.task-edoc.de/task.shtml>. Abruf am 2015-04-17.
- Tenhunen, Maija; Penttinen, Esko (2010): Assessing the Carbon Footprint of Paper vs. Electronic Invoicing. Proceedings of ACIS 2010.
- Tungsten (2014): Henkel: e-Invoicing für die ganze Welt. Case-Study Flyer.
- Tungsten (2015): Tungsten Bank – Early Payment. <http://www.tungsten-network.com/earlypayment/>. Abruf am 2015-04-17.
- Yahoo!Online (2011): „Tradeshift sichert sich 17 Millionen US-Dollar Investment“.
<https://de.nachrichten.yahoo.com/tradeshift-sichert-sich-17-millionen-us-dollar-investment-000000598.html/>. Abruf am 2015-04-17.
- YAMBS (2015): YAMBS Lösungen im Überblick. <http://www.yambs.eu/loesungen.html>, Abruf am 2015-04-17.

Über Bonpago

Die Bonpago GmbH gehört zu den führenden Beratungshäusern für Financial Supply Chain Management (FSCM) in Deutschland. Das Unternehmen mit Sitz in Frankfurt am Main wurde im Jahr 2000 von Dr. Donovan Pfaff gegründet und hat seitdem über 80 Kunden bei der Optimierung von Prozessen im Finanz- und Rechnungswesen begleitet. Mehr als 20 Spezialisten verschiedener Nationalitäten gehören heute zum Team, das bundesweit agiert und Strategien für eine digitale Zukunft entwickelt.

Als Spin-off aus dem Lehrstuhl für Electronic Commerce und dem E-Finance Lab der Goethe-Universität Frankfurt am Main unterhält Bonpago intensive Kontakte zur Wissenschaft. Gleichzeitig zählt der enge Praxisbezug, was sich z. B. darin zeigt, dass neue Lösungen nicht nur wissenschaftlich fundiert entwickelt, sondern auch bei der Implementierung vor Ort betreut werden.

Diese Mischung aus wissenschaftlichem Ansatz und praktischer Umsetzung ist einmalig im FSCM-Beratermarkt und ermöglicht den Kunden die Realisierung innovativer und flexibler Geschäftsabläufe mit hoher Akzeptanz. So berät Bonpago als Umsetzungspartner für die E-Rechnung aktuell mehrere DAX-Unternehmen und die Bundesregierung.

www.bonpago.de



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