



Die 7 goldenen Regeln des e-Invoicing

Was hält Unternehmen
zurück? – Wir widerlegen
die Vorurteile!

basware

www.basware.de

Inhalt

Kurzdarstellung	3
Regel Nr. 1: Nicht alle Anbieter sind gleich	5
Regel Nr. 2: Vergessen Sie nicht, was Sie bereits haben	7
Regel Nr. 3: Vergessen Sie Formate	8
Regel Nr. 4: Ermöglichen Sie den Eintritt allen	9
Regel Nr. 5: Compliance ist entscheidend	10
Regel Nr. 6: Beziehen Sie alle mit ein	11
Regel Nr. 7: Aktivieren, aktivieren, aktivieren	12
Es hält Sie nichts zurück!	13

Kurzdarstellung

Unverzichtbarer Nutzen

Die meisten Unternehmen verstehen inzwischen, welche Vorteile die elektronische Rechnungsstellung bringt:

- Bessere Zusammenarbeit mit Lieferanten und Kunden
- Verbesserter Cashflow
- Einfachere Einhaltung von Vertragsvereinbarungen
- Mehr Möglichkeiten zur Nutzung von Skonti
- Höhere Transparenz und Datenqualität
- Effizientere Rechnungsverarbeitung

Die Liste lässt sich beliebig fortsetzen.

Und das ist noch nicht alles. Druck von außen führt dazu, dass e-Invoicing für immer mehr Unternehmen zur Notwendigkeit wird. Heutzutage konzentrieren sich Unternehmen mehr denn je auf eine Senkung der Betriebskosten, reagieren auf überlebensnotwendige Vorgaben beim Umlaufkapital und die Einhaltung neuer gesetzlicher Bestimmungen. Mit der Einführung von e-Invoicing zwingen Kunden ihre Lieferanten ebenfalls dazu.

Das Problem mit den Vorurteilen

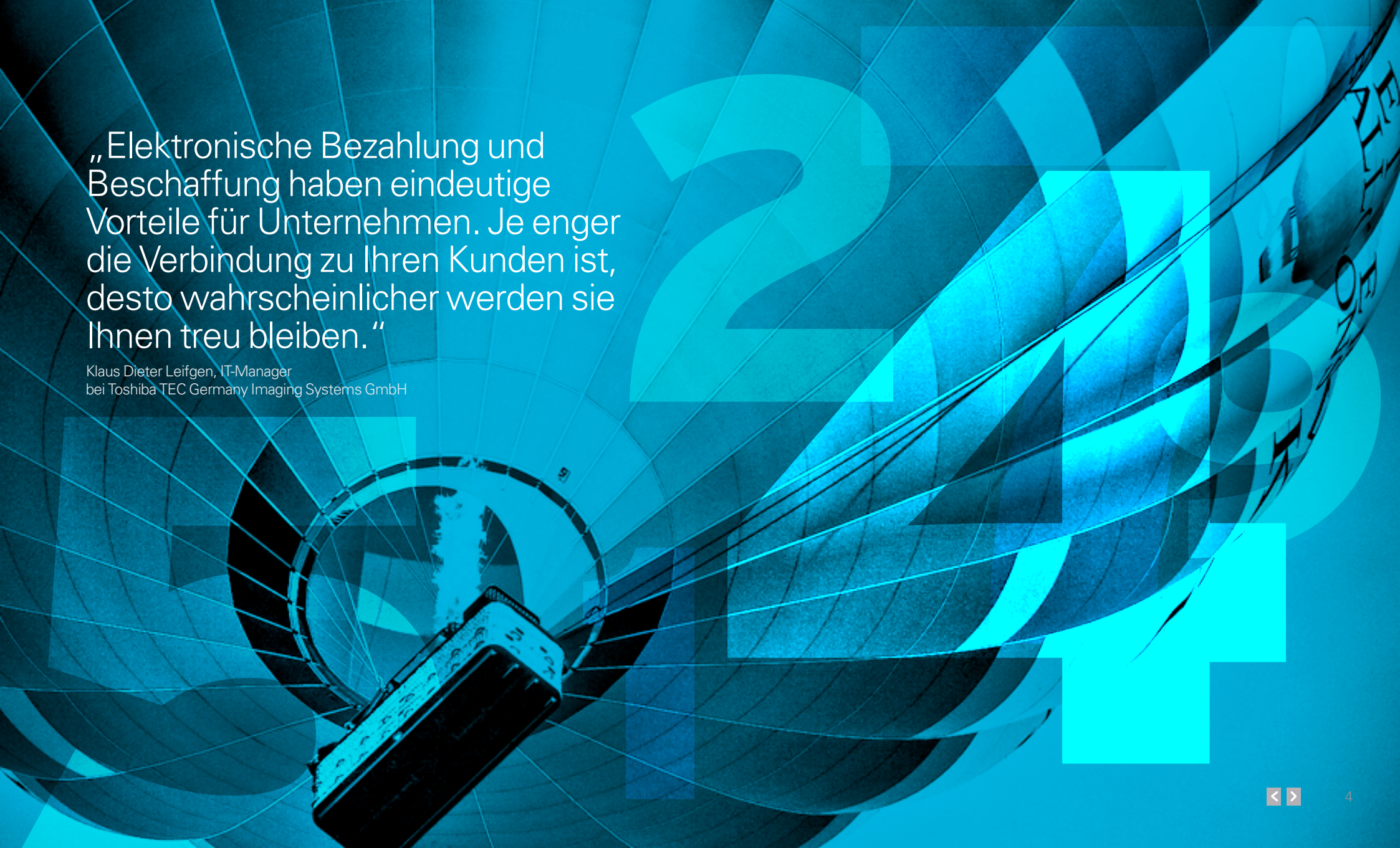
In 2011 wurden allein in Europa über 3 Milliarden e-Invoices verschickt. Das ist sicher eine beeindruckende Zahl, doch es ist wichtig, sie im richtigen Zusammenhang zu sehen. Im gleichen Zeitraum wurden auch mehr als 30 Milliarden Papierrechnungen versendet, also zehnmal so viel!

Wenn also die Vorteile so klar auf der Hand liegen und der Druck zunimmt, warum stellen dann nicht mehr Unternehmen um?

Mit einem Wort: Vorurteile. Zu viele Unternehmen glauben, dass e-Invoicing zu komplex oder zu teuer oder zu neu ist. Sie neigen zu einer Einstellung, die vor 10 Jahren richtig war, heute aber schlichtweg falsch ist. Daraus folgt ein fehlendes Vertrauen in die Umstellung und damit der Verzicht auf die oben genannten Vorteile.

Die folgenden Seiten bieten Ihnen einen Überblick über unsere Empfehlungen für jedes Unternehmen, das ein e-Invoicing-Programm einführen möchte. Wir versuchen einige der gängigsten Vorurteile, die Unternehmen zurückhalten, auszuräumen.





„Elektronische Bezahlung und Beschaffung haben eindeutige Vorteile für Unternehmen. Je enger die Verbindung zu Ihren Kunden ist, desto wahrscheinlicher werden sie Ihnen treu bleiben.“

Klaus Dieter Leifgen, IT-Manager
bei Toshiba TEC Germany Imaging Systems GmbH

Regel Nr. 1: Nicht alle Anbieter sind gleich

Es gibt viele e-Invoicing-Anbieter auf dem Markt. Verschiedene Anbieter bieten häufig unterschiedliche Leistungen und arbeiten mit unterschiedlichen Modellen. Welche Möglichkeit Sie wählen wird erhebliche Auswirkungen darauf haben, wie e-Invoicing in Ihrem Unternehmen genutzt wird.

Offen versus Geschlossen

Neben den technischen Unterschieden zwischen Anbietern gibt es einen allumfassenden philosophischen. Und – bevor Sie jetzt aussteigen – das ist wirklich wichtig. Es ist der grundlegende Unterschied zwischen denen, die den Ansatz eines geschlossenen Netzwerks befürworten und denen, die an ein offenes Netzwerk glauben.

In einem geschlossenen Netzwerk ist der Anbieter auf eine große Anzahl an Lieferanten angewiesen, die alle dafür ausgerüstet sind, so zu arbeiten, wie es das Netzwerk vorgibt. Während das praktisch eine Kompatibilität zwischen den eigenen Anwendern garantiert, ist es sehr teuer, dieses Modell zu unterhalten. Das spiegelt sich in der Tatsache wider, dass Installations- und Transaktionskosten oft mehrfach erhoben werden. Und während die Befürworter eines geschlossenen Netzwerks argumentieren, dass mit ihrem System jeder e-Invoicing schnell einführen kann, sieht das in der Realität nicht so rosig aus.

Da ein geschlossenes Netzwerk per Definition nicht kompatibel mit anderen Systemen ist, werden Sie nur in der Lage sein mit Lieferanten zu arbeiten, die an diesem Netzwerk angemeldet sind. Das bedeutet, falls Sie mit jemandem arbeiten möchten, der das nicht ist, müssen Sie ihn entweder überzeugen teilzunehmen oder ihn als Ausnahme außerhalb des Systems führen. Zudem sind Sie mit einem geschlossenen Netzwerk tatsächlich eingeschlossen – der Anbieter besitzt beide Enden der Supply Chain und alles dazwischen. Das bedeutet, falls Sie einmal wechseln müssen, wird das teuer und zeitaufwendig.

Einer der wichtigsten Faktoren für den Erfolg von e-Invoicing ist die Möglichkeit, mit so vielen Lieferanten und Kunden wie möglich zu arbeiten. Dadurch wird sowohl eine Einbeziehung aller, als auch die Skalierbarkeit, sichergestellt. Der Punkt geht hier somit an das offene Netzwerk.

Die größte Herausforderung bei jeder e-Invoicing-Initiative besteht darin, Lieferanten zu anzubinden (darum legen wir so viel Wert auf eine möglichst einfache und schmerzfreie Anbindung von Lieferanten). Ein offenes Netzwerk ermöglicht Ihnen die Zusammenarbeit mit praktisch jedem Lieferanten und mit anderen e-Invoicing-Anbietern. Es hat die wenigsten Einstiegsbarrieren, und die Anbindung weiterer Teilnehmer ist schnell und einfach. Darum bevorzugen die meisten e-Invoicing-Anbieter das offene, interoperable Modell.

Regel Nr. 1 (fortgesetzt): Nicht alle Anbieter sind gleich

Eine Frage des Fokus

Ein weiterer wesentlicher Unterschied zwischen Anbietern ist der des Fokus. Für einige Anbieter ist e-Invoicing ein wichtiger Bestandteil ihrer Geschäftstätigkeit. Dadurch sind sie stärker daran interessiert, Ihnen den bestmöglichen Service zu bieten. Und sie arbeiten härter daran, Lieferanten anzubinden, denn sie wissen, dass das der Schlüssel zum Erfolg ist.

Für andere ist e-Invoicing nur ein zusätzliches Nebengeschäft. Ihre Hauptgeschäfte werden tendenziell in Bereichen wie Consulting oder Kreditservices liegen. Darum werden sie e-Invoicing wahrscheinlich als Lockangebot nutzen und ihm mit großer Sicherheit nicht die Aufmerksamkeit schenken, die es verdient (und die Sie benötigen). Das führt zu einer geringen Stabilität in einem Bereich, auf den Sie tages, tagaus angewiesen sind.

Sich kontinuierlich entwickelnde Lösungen

Während sich alle e-Invoicing-Lösungen immer weiterentwickeln (was sie auch sollen), um mehr Nutzen zu bringen, gibt es unterschiedliche Reifegrade am Markt. Einige Anbieter gibt es seit über 20 Jahren, während andere jünger sind. Etabliertere Anbieter haben bewährte Technologien und Systeme, sie verstehen wie der e-Invoicing-Markt für Unternehmen von heute funktioniert. Sie kennen die Vorteile und die Hürden, die überwunden werden müssen – sie wissen, wovon sie sprechen.

Das globale Maschinenbau- und Technologieunternehmen Metso suchte einen Partner, der ausgelagerte e-Invoicing-Services anbietet. Dabei war es wichtig, einen zu finden, der Lieferanten dabei unterstützt Papierrechnungen in e-Invoices zu konvertieren und Metsos Kunden dabei hilft e-Invoices direkt in ihren Bearbeitungssystemen zu empfangen.

Hier können Sie die ganze Geschichte von Metsos Weg zum e-Invoicing nachlesen:
www.basware.com/resources/customer-success-metso

“Wir wollten mit einem einzigen Partner arbeiten, der uns dabei unterstützt, unsere e-Invoicing-Vision auf globaler Ebene zu entwickeln und zu realisieren. Basware hat bewiesen, dieser Partner zu sein – sie hören zu und geben Ratschläge, und sie verstehen unsere Bedürfnisse genau. Ausschlaggebend war, dass sie ihr Produkt kontinuierlich weiterentwickeln und, genau wie wir, eine internationale Reichweite und Einsatzmöglichkeit haben.”

Soile Hiekkasalmi-Linna
Development Manager bei Metso

Regel Nr. 2: Vergessen Sie nicht, was Sie bereits haben

Für viele Unternehmen ist die vermutete Komplexität eine große Barriere zur Implementierung einer e-Invoicing-Lösung. Sie glauben, sie werden vielen Herausforderungen gegenüberstehen. Vor allem der Frage, wie gut sich das neue System in das alte integrieren lässt. Sie sorgen sich um Dateiformate und darum, wie gut sich ein Datensatz auf einem anderen abbilden lässt.

Die Realität ist weit weniger erschreckend. Im Grunde sind alle Rechnungsplattformen in der Lage, e-Invoices zu erstellen. So lange Sie ein ERP-System haben, das strukturierte Daten liefern kann, können Sie mit e-Invoicing anfangen. Gleichmaßen, wenn Sie Rechnungen bereits in Papierform scannen oder als PDFs empfangen, können diese ebenso einfach konvertiert und an Ihr System geleitet werden.

Natürlich werden Sie eine Lösung benötigen, die Sie dabei unterstützt, mögliche Probleme zu vermeiden. Es sollte nicht Ihre Aufgabe sein, Dateiformate zu konvertieren, dafür ist der Anbieter da. Sehen Sie sich nach einer Lösung um, die praktisch alle Formate Ihres vorhandenen Systems konvertiert um e-Invoices zu erstellen.

In der Realität ist es unwahrscheinlich, dass es jemals ein einziges Dateiformat geben wird, das jeder akzeptiert. Wie wir bereits in der „offen versus geschlossen“-Diskussion gesehen haben, erzeugen solche Anforderungen nur weitere Hürden bei der Aktivierung von Lieferanten (und daher für den Nutzen, den die Lösung bietet). Indem Sie sicher stellen, dass Ihr System mit dem funktioniert, was Sie bereits haben, ist e-Invoicing schnell einsatzbereit – während Sie Ihre bestehende Investition schützen.

Regel Nr. 3: Vergessen Sie Formate

Dateiformate werden als häufigster Grund genannt, warum Unternehmen die Vorteile von e-Invoicing nicht nutzen. Viele Unternehmer haben das Gefühl, dass es einfach zu kompliziert ist, die unterschiedlichen Layouts und Datenstrukturen, mit denen sie konfrontiert werden, zu verwalten. Sie glauben, bis sich der Markt nicht auf ein einziges Format festgelegt hat, ist ein Streben nach e-Invoicing sinnlos.

Das ist schlicht und ergreifend falsch.

Heutzutage können alle Systeme Rechnungen als Standard XML-Datei ausgeben. Es stimmt, dass es ein einziges Format nicht gibt. Tatsächlich gibt es heute über 50 XML-Formate. Allerdings müssen Sie sich nicht auf bestimmte Standards für alle e-Invoices, die Sie empfangen, einigen. Ihr Anbieter sollte in der Lage sein, automatisierte Formatkonvertierungen anzubieten, die eine vollständige „jedes-zu-jedem“-Integration liefern. Das bedeutet, Sie können Rechnungen weiterhin mit Datenauflösung auf Zeilenebene bearbeiten. So erhalten Sie die Informationstiefe, die Sie benötigen, um eine effiziente Bearbeitung und aussagekräftige Auswertung zu ermöglichen.

Falls Ihr Unternehmen also aufgrund von Sorgen über Dateiformate zurückgehalten wird, ist es an der Zeit, nochmal genauer hinzusehen.

Regel Nr. 4: Ermöglichen Sie den Eintritt allen

Damit e-Invoicing funktionieren kann, muss sich jeder damit identifizieren können. Selbst heute limitieren zu viele Unternehmen ihre Ambitionen. Sie erstellen Ziele wie „80 Prozent unserer Rechnungen sollen in den nächsten 3 Jahren elektronisch sein.“ Diese Haltung wird schlicht nicht die benötigten Ergebnisse bringen.

Während 80 Prozent beeindruckend klingt, trifft doch das Paretoprinzip zu. Es ist so gut wie sicher, dass all Ihre Probleme von den restlichen 20 Prozent kommen werden.

Grundsätzlich sollten Sie auf eine Lösung setzen, die einen 100prozentigen Einsatz für Lieferanten und Kunden ab dem ersten Tag möglich macht. Erst dann werden notorischen Nein-Sagern die Ausreden ausgehen. Dann, und nur dann können Sie einen Zeitplan festlegen, ab wann Sie ausschließlich mit e-Invoices arbeiten wollen.

Noch einmal, es ist der Anbieter, der diese Verantwortung übernehmen sollte. Er sollte alles liefern, was Sie benötigen, um sofort auf 100% zu kommen.

Wichtig dabei ist, alle nötigen Ressourcen zu haben, um Ihre Lieferanten und Kunden so schnell und einfach wie möglich auf den neuesten Stand zu bringen, d.h. allen den elektronischen Rechnungsversand zu ermöglichen, so dass jeder möglichst schnell damit beginnen kann. Es gibt keine „One size fits all“ Lösung.

Eine vernünftige Lösung sollte folgendes beinhalten:

- Rechnungsdruck ermöglicht den Versand von PDFs (und entnimmt die richtigen Daten, die Sie benötigen um die Rechnungsverarbeitung Ihres Kunden zu unterstützen)
- Scan und Capture zur Konvertierung der eingehenden Papierrechnungen in elektronische und zur automatischen Weiterleitung an Ihr Bearbeitungssystem
- Supplier Portale zur direkten Eingabe von Rechnungen über ein Web-Interface für Lieferanten mit geringem Volumen
- Versand von E-Mails ermöglicht Ihren Lieferanten den Versand von Rechnungen als PDFs (Ihr Anbieter entnimmt die Daten, die Sie benötigen)
- Integrierte Systeme, die ein echtes System-zu-System e-Invoicing für Lieferanten und Kunden ermöglichen

Ohne diese Leistungen wird 100% e-Invoicing nicht möglich sein, und Ihre Unternehmensziele werden nicht erreicht. Aber mit ihnen sind Sie bestens gerüstet, ab dem ersten Tag in die richtige Richtung zu gehen.

Für Toshiba standen 75% niedrigere Rechnungsverarbeitungs-kosten nur am Anfang ihrer e-Invoicing-Reise. Viel wichtiger war die Zufriedenheit ihrer Kunden. Besonders die eines wichtigen Kunden, den sie unbedingt behalten und die Geschäfte mit ihm ausweiten wollten. Nun geht Toshiba sogar noch weiter. Sie schulen ihre Vertriebsmannschaft in e-Invoicing, damit sie es als konkreten Vorteil bei der Neukundengewinnung einsetzen können.

Lesen Sie die ganze Geschichte hier:
www.basware.com/resources/customer-success-toshiba-tec-germany-imaging-systems

Regel Nr. 5: Compliance ist entscheidend (aber Komplexität kann leicht vermieden werden)

Unternehmen müssen heutzutage unzählige Regeln und Vorschriften beachten. Für viele ist Compliance eine Voraussetzung für Ihre Tätigkeiten, und die Strafen für eine Nichteinhaltung können gravierend sein. Das wird noch schwieriger, wenn ein Unternehmen international tätig ist.

Doch noch einmal, als Hindernis für e-Invoicing wird dieses Problem überbewertet. Neue gesetzliche Rahmenbedingungen und Vorschriften haben die Herausforderung enorm vereinfacht. Eine Reihe von Ländern haben elektronische Rechnungen und Papierrechnungen inzwischen gleichgestellt.

In Wahrheit fördert e-Invoicing globale Transaktionen mehr, als dass sie sie behindert. E-Invoicing-Anbieter bieten viele Formate und Möglichkeiten, die automatisch den Richtlinien und Anforderungen verschiedener Länder entsprechen. Das bedeutet, Lieferanten können Rechnungen elektronisch versenden, und Anbieter können entscheiden, ob sie für Länder, die noch keine Richtlinien für e-Invoicing haben, gedruckt und verschickt werden sollen.

Wie bei vielen anderen Vorurteilen, die wir entkräftet haben, sollte es nicht Ihre Aufgabe sein, dies zu bewältigen. Ihr Anbieter sollte in der Lage sein, dies als eine Kernleistung anzubieten und Ihnen die Last ständig neuer globaler Verordnungen und Steuervorschriften abzunehmen.

Im Grunde braucht man eine e-Invoicing-Lösung, die Integrität, Authentizität und Lesbarkeit der Rechnungen sicherstellt und eine zuverlässige Nachverfolgung bietet. Das sind nicht nur gute Geschäftsmethoden, in Europa werden sie ab 2013 zu gesetzlichen Anforderungen. Suchen Sie also nach einer Lösung, die bereits allen wichtigen Steuervorschriften und weltweiten Regelungen entspricht.

Ein offenes e-Invoicing-Netzwerk beinhaltet Anbieter aus verschiedenen Ländern, die über lokale Umsatzsteuer-Vorschriften auf dem Laufenden sind:

1. Die Komplexität der Einhaltung von USt.-Richtlinien wird an einen zuverlässigen Partner abgegeben
2. Die Kreditoren- und Debitorenbuchhaltungen sparen enorm viel Zeit und Geld.

Hier können Sie unser White Paper, das erläutert wie ein offenes e-Invoicing-Netzwerk funktioniert, herunterladen. Es enthält auch hilfreiche Abbildungen von Kreditoren- und Debitorenprozessen.

www.basware.com/resources/e-invoicing-and-vat-compliance

Regel Nr. 6: Beziehen Sie alle mit ein

Bei einem Thema wie der Rechnungsstellung wird es immer viele Beteiligte geben, die ein Interesse am Ergebnis haben. Ob das nun die Kreditoren- oder Debitorenbuchhaltung, Finanzabteilung, Einkauf oder Vertrieb sind, alle haben ihre eigene Meinung darüber, was für ihre spezielle Funktion wichtig ist. Besonders der Einkauf und die Finanzabteilung werden ihre eigene Meinung dazu haben, was für den Erfolg ausschlaggebend ist.

Die Gefahr liegt natürlich darin, dass verschiedene Beteiligte unterschiedliche Interessen haben. Finanzen, zum Beispiel, ist oft an einer Verbesserung der Betriebseffizienz interessiert, muss die Integrität der Rechnungsdaten sicherstellen und das Umlaufkapital verbessern, indem Zahlungsziele hinausgezögert werden. Dabei wird der Einkauf mehr an seinen Einsparzielen und der Sicherung des Nachschubs interessiert sein (oft zum Nachteil von Gesamtkosten und Optimierung des Umlaufkapitals).

Das richtige Maß an Koordination ist entscheidend. Man kann sich leicht ein Szenario vorstellen, in dem ein Lieferant seinen Einkaufskontakt, der nicht mit einbezogen wurde, fragt, ob e-Invoicing nötig ist und der ihm antwortet, es einfach zu ignorieren. Genauso leicht kann man erkennen, warum das nicht passieren darf.

Um dies in Angriff zu nehmen ist es notwendig, die Unterstützung von Führungskräften mit dem Einfluss und der Macht zu haben, verschiedene Gruppen zusammen zu bringen und einen gemeinsamen Konsens zu entwickeln (oder einen Weg nach vorne anzuordnen). Der Hauptkontakt auf Käuferseite muss für die Lieferanten klar sichtbar sein.

Wir können die Wichtigkeit dieser Regel nicht stark genug betonen. Ohne diese Kooperation wird Ihre e-Invoicing-Initiative wahrscheinlich blockiert, oder bestenfalls wird es viel länger dauern, bis sie für das Unternehmen von Vorteil ist. Schlimmstenfalls könnte es zum vollständigen Misslingen führen.

“Elektronische Bezahlung und Beschaffung haben eindeutige Vorteile für Unternehmen. Je enger die Verbindung zu Ihren Kunden ist, desto wahrscheinlicher werden sie Ihnen treu bleiben.“

Klaus Dieter Leifgen, IT-Manager
bei Toshiba TEC Germany Imaging Systems GmbH

Regel Nr. 7: Aktivieren, aktivieren, aktivieren

Wir haben das bereits erwähnt, aber um es noch einmal deutlich zu sagen: der Schlüssel zum Erfolg liegt in einer schnellen und umfassenden Aktivierung aller Beteiligten. Ohne aktiv verpflichtete Lieferanten und Kunden werden Sie nie erfolgreich sein. Und während Sie vielleicht in der Lage sind, Ihre Lieferanten zum e-Invoicing zu zwingen, können Sie das mit Ihren Kunden nicht tun. Und letzten Endes ist es weitaus besser, alle Involvierten zu begeisterten Teilnehmern zu machen.

Das sollte nicht allzu schwierig sein. Schließlich beschränken sich die Vorteile nicht auf Ihr Unternehmen. Lieferanten und Kunden profitieren auch. Effektives e-Invoicing bietet ihnen eine engere Zusammenarbeit, die Möglichkeit Rabatte zu nutzen und einen verbesserten Cashflow.

Der von Ihnen gewählte Anbieter sollte einen überzeugenden Aktivierungsansatz haben. Er sollte in der Lage sein Fachleute einzusetzen, damit der Prozess reibungslos verläuft. Und er sollte brauchbare und bewährte Methoden haben, damit Kunden und Lieferanten schnell überzeugt werden und wirksam mit dem System arbeiten können:

- **Ein offenes Netzwerk**, um möglichst vielen Unternehmen die Teilnahme mit geringsten Hürden zu ermöglichen
- **Aktivierungs-Leitfäden**, die alle Informationen enthalten, die Kunden und Lieferanten beim Einstieg unterstützen
- **Direkte Integrationsmöglichkeit** in die ERP- und Buchhaltungssysteme Ihrer Kunden und Lieferanten

Der Schlüssel zum Erfolg liegt in einem mehrstufigen, pragmatischen Ansatz. Hierbei liegt der Fokus zuerst auf den größten, aktivsten Kunden und Lieferanten. Er befasst sich auch damit, neue Lieferanten sofort in das e-Invoicing-System aufzunehmen (dies ist häufig ein Teil des ersten RFP).

Noch einmal, die Aktivierung von Kunden und Lieferanten sollte nicht allein Ihre Aufgabe sein. Ihr Anbieter sollte in der Lage sein, einen Service zu bieten, der Sie beim gesamten Prozess unterstützt. Als Ergebnis werden Ihre wichtigsten Kunden und Lieferanten schneller aktiviert und können die Vorteile früher erkennen.

basware

Ein erfolgreiches e-Invoicing hängt davon ab, wie schnell und einfach Lieferanten in das neue System integriert werden. Um schnell loslegen zu können, hat sich unser Kunde Cargotec für ein Projekt zur Lieferantenaktivierung mit uns entschieden. Sie wollten die Lieferanten nicht nur über die zur Verfügung stehenden e-Invoicing-Optionen unterrichten, sondern Ihnen auch die Möglichkeit bieten, e-Invoices kostenlos über das Basware Supplier Portal zu versenden.

Lesen Sie die ganze Geschichte:
www.basware.com/resources/customer-success-cargotec

Es hält Sie nichts zurück!

Erfolgreiches e-Invoicing bietet Unternehmen zahlreiche Vorteile – eine engere Zusammenarbeit, besseren Cashflow, Vertragscompliance, Skontonutzung, Daten von höherer Qualität, optimierte Beschaffung und eine effizientere Rechnungsverarbeitung (plus verbesserter Transparenz).

Dennoch werden viele Unternehmen gebremst, da sie glauben, e-Invoicing sei zu komplex. Die Integration in ihre bestehenden Systeme (und in die ihrer Kunden und Lieferanten) sei zu schwierig. Sie sind der Meinung, es ist zu kompliziert, sich mit einem Mix aus elektronischen Rechnungen, Papierrechnungen und Formaten herumzuschlagen. Und sie glauben, eine Einhaltung internationaler Regeln und Vorschriften sei nahezu unmöglich.

Hoffentlich konnten wir deutlich machen, dass die Realität ganz anders aussieht.

Der richtige Anbieter sollte viel der Komplexität, die sie ausbremst, beseitigen. Er sollte in der Lage sein, mit praktisch allen strukturierten Daten zu arbeiten, die Ihr ERP-System bereitstellen kann. Mit einem offenen Netzwerk kann er alle Kunden und Lieferanten teilnehmen lassen. Und er sollte in der Lage sein, einen effektiven Service zu bieten, der die Integration mit Papierrechnungen ermöglicht, bis Sie zu 100% echtem e-Invoicing übergehen können.

Wir haben gezeigt, dass die Aktivierung von Kunden und Lieferanten der Schlüssel zum Erfolg ist. Deshalb sollte der Anbieter, den Sie wählen, ein kompetentes Aktivierungsteam zur Verfügung stellen. Er sollte in der Lage sein, diese Leistung global auszuweiten. Und er sollte bewährte Methoden bieten, um Kunden und Lieferanten schnell zu integrieren.

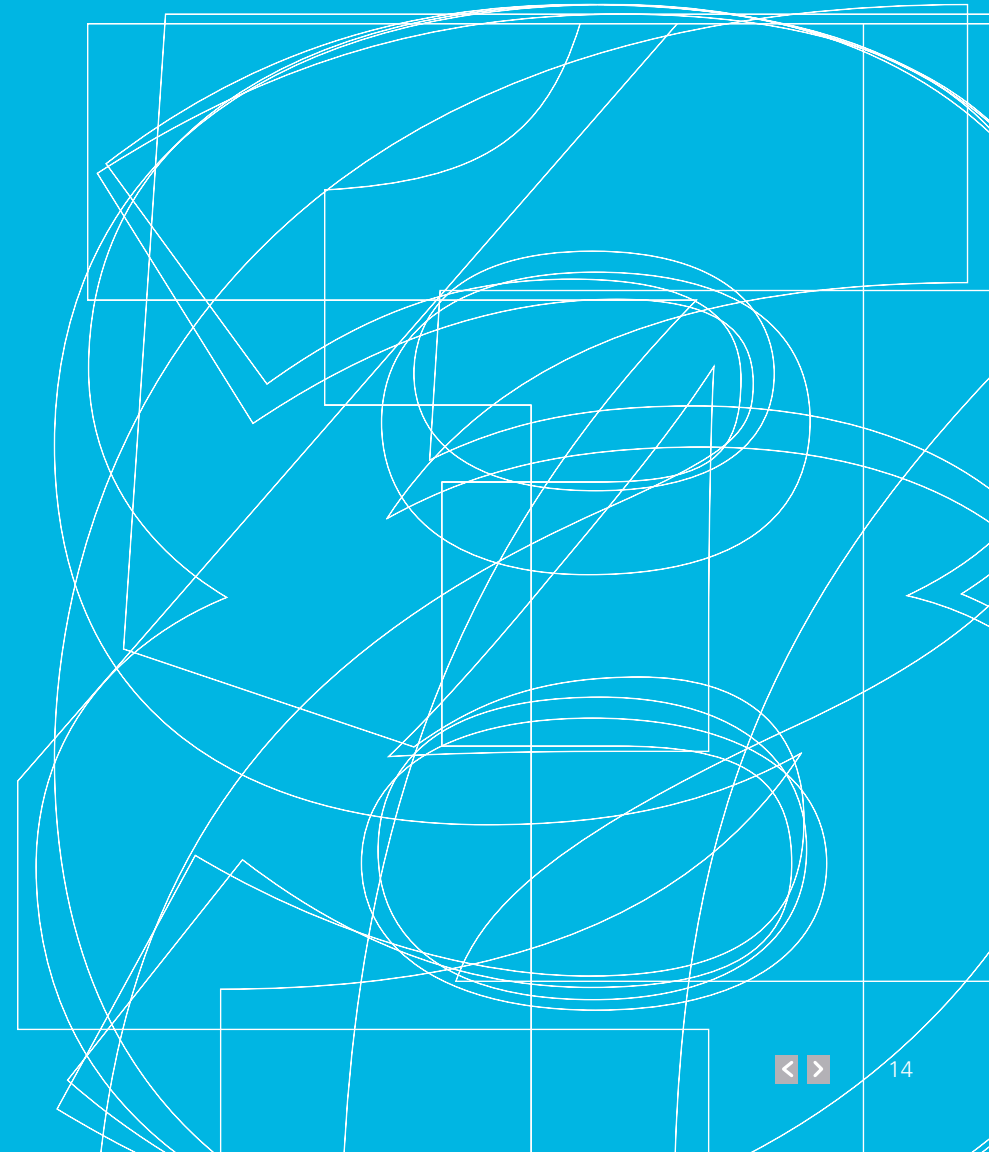
Die Vorteile liegen auf der Hand. Es gibt keine realistischen Gründe dagegen. Es ist wirklich an der Zeit, mit e-Invoicing zu beginnen!

Gehen Sie den nächsten Schritt!

Wenn Sie bereit sind, den nächsten Schritt zu gehen (oder einfach nur weitere Information möchten), laden wir Sie ein, <http://www.basware.de/purchase-to-pay/> zu besuchen. Berechnen Sie Ihre möglichen Einsparungen mit Hilfe unseres Web-Rechners und laden Sie die RFP-Vorlage zur Planung Ihrer Lösung herunter.

Besuchen Sie uns hier ►

Für weitere Informationen und andere Downloads zu diesem Thema besuchen Sie den Download-Bereich auf unserer **Website ►**





Basware GmbH München
Neumarkter Strasse 28
81673 München
Tel 089-3750505-0
Fax 089-3750505-30

Basware GmbH Düsseldorf
Roßstrasse 96
40476 Düsseldorf
Tel 0211-415595-50
Fax 0211-415595-79

infode@basware.com
www.basware.de