

E-Invoicing & Cash-Management

Effizientes Cash Management und Working Capital-Optimierung

Für die Finanzverantwortlichen in Unternehmen – wie zum Beispiel einen CFO oder Treasurer – ist die Reduzierung des operativ gebundenen Kapitals entlang der Wertschöpfungskette ein Top-Thema auf der Agenda. Und echte digitale Transformation erfordert einen ganzheitlichen Ansatz in Unternehmen – dieser Trend nimmt jährlich zu.

E-Invoicing ist mittlerweile einer der Schlüsselfaktoren für Prozesse bei Forderungen und Verbindlichkeiten (AP & AR) geworden. Wenn damit dann noch Cash- und Working Capital Management hocheffizient gesteuert wird, entsteht ein echter Wettbewerbsvorteil.

E-Invoicing liegt im Trend: In Europa wird im öffentlichen Sektor und zwischen Unternehmen bereits über ein Viertel der Rechnungsvorgänge elektronisch abgewickelt. Trendsetter sind die nordischen Länder wie zum Beispiel Finnland, Schweden und Norwegen, in denen die Quote bereits bei 70% liegt. In Deutschland liegt der Anteil noch bei etwa 27 Prozent – allerdings handelt es sich meist nur um einen automatisierten und digitalen Versand von Rechnungen via E-Mail und nicht um einen echten strukturierten Datentransfer zwischen ERP-Systemen. Europa ist in seiner Gesamtheit zwar statistisch der Vorreiter, global liegt der Anteil elektronischer Rechnungsvorgänge derzeit aber noch unter acht Prozent (Stand Ende 2016). Das jüngst verabschiedete, europaweit vorgesehene CEN Format soll eine reibungslose elektronische Rechnungsstellung und die Umsetzung der EU-Richtlinie 2014/55/EU sicherstellen – es spielt für viele Regierungen eine wichtige Rolle bei der E-Invoicing-Entwicklung. Für Deutschland wird erwartet, dass sich mit den Erfahrungen der Entwicklung

des Datenformates ZUGFeRD nun das nationale Standardformat XRechnung bundesweit etablieren wird. Diese Aktivitäten sind zu einem Innovationsmotor für weiterführende Optimierungsansätze für die Digitalisierung von Geschäftsprozessen geworden.

E-Invoicing im Unternehmen einzuführen, stellt in der Regel keine Hürde mehr dar: Technische Voraussetzungen sind schnell geschaffen. Doch ist E-Invoicing wie erwähnt nur der Anfang. Der digitalisierte Rechnungverkehr hat den Möglichkeiten des modernen Liquiditätsmanagements die Tür geöffnet und ebnet den Weg für effizientes Working Capital Management.

Die Ermittlung des Working Capital stellt eine wichtige Kenngröße für die Veränderung der Liquidität eines Unternehmens dar. Dabei eröffnet die fortschreitende konsequente Digitalisierung der Geschäftsprozesse durch ganzheitliche Software-Lösungen entlang der gesamten Prozesskette von Purchase-To-Pay (P2P) und Order-To-Cash (O2C) immer mehr und bessere Optionen für die Working Capital-Optimierung. Automatisierung, unternehmensweit harmonisierte globale Prozesse und eine Zentralisierung des Treasury Managements verringern Komplexität und schaffen damit mehr Kontrolle und Transparenz über Cash-Positionen. Stecken wir zunächst den Kontext und die wichtigsten Definitionen ab.



Digitales Rechnungsmanagement optimiert Working Capital

Auch wenn Rechnungen digital und standardisiert ein- und ausgehen, ist noch nicht sichergestellt, dass sie auf dem Bearbeitungsweg auch vollständig digital gemanagt werden. Ausdrucke sind oft noch fester Bestandteil der Rechnungsprozesse – insbesondere in mittelgroßen Unternehmen. Mit jedem Medienbruch (Papier zu elektronisch oder umgekehrt) entstehen aber Kosten und Zeitverluste durch diese nicht ganzheitlich optimierten Prozesse. Auch in den Infrastrukturen – Druckern und Scannern – und deren laufenden Kosten ist Kapital gebunden, das zielführender für Investitionen eingesetzt werden kann.

Um die Bearbeitungsprozesse der Workflows optimal zu organisieren, sind digitale Lösungen notwendig. Dadurch kann gebundenes Working Capital freigesetzt, Laufzeiten reduziert und der Arbeitsaufwand minimiert werden. Zeitnahe Freigaben werden mittlerweile auch durch mobile Schnittstellen unterstützt – beispielsweise auf Dienstreisen per Smartphone. Digitale Archive speichern alle Vorgänge und Dokumente revisionssicher. So steigt die Transparenz der aktiven Rechnungsprozesse zugunsten des strategischen Cash-Flow-Managements: Kostenersparnisse und freigesetzte Liquidität können zielführend erkannt, Investitionen leichter, kostengünstiger und mit weniger Sicherheiten finanziert werden.

Cash Management behält die Liquidität im Fokus

Modernes Cash Management sichert die Finanzdisposition im Unternehmen. Sämtliche Aufgaben und Maßnahmen in diesem Kontext sollen dabei die Liquidität sichern und eine möglichst hohe Effizienz im Liquiditätsmanagement erreichen. Ziel sind Aufrechterhaltung und Sicherstellung der Zahlungsfähigkeit eines Unternehmens. Das geht über eine reine Finanzverwaltung hinaus, da hier aktiv und zielorientiert die Liquidität gesteuert wird.

Kurz gesagt ist Cash Management die Gesamtmenge aller Aktionen, um sicher und synchron zum Bedarf die richtige Menge

Geld zur richtigen Zeit auf dem richtigen Konto zu haben. Fehlende Liquidität wird möglichst günstig beschafft und zu viel Liquidität gewinnbringend verkauft bzw. investiert. Eine der zentralen Fragen im Cash Management bleibt jedoch meist: Geschätzt oder gewusst?

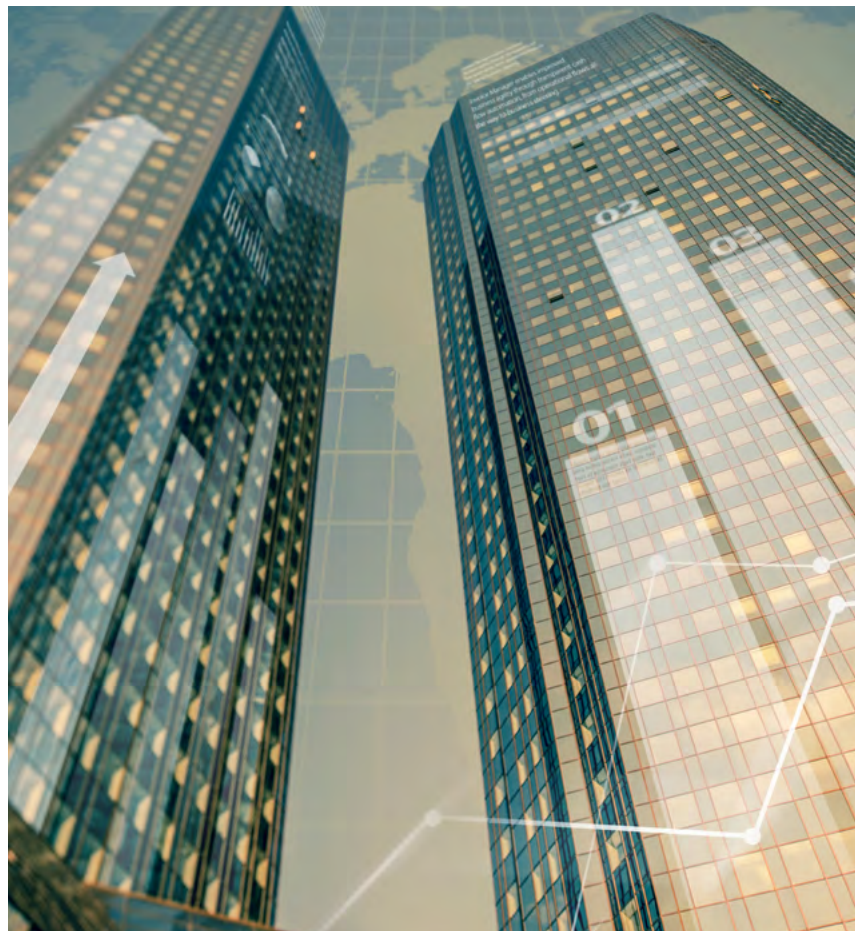
Debitorenbuchhaltung und Geldeingangsverbuchung – Accounts Receivable (AR)

Maximale Transparenz über die globalen Kassenbestände gewinnt man durch die Echtzeit-Verfügbarkeit aller relevanten Daten. Diese werden möglichst durch automatisierte Bankkontenabstimmungen mit fortschrittliche Kontenabgleichs-, Buchungs- und Zuordnungsfunktionen geliefert. Das hilft, gebundenes Kapital freizusetzen, welches im Gegenzug den externen Finanzierungsbedarf reduziert. Durch elektronische Rechnungen verkürzen sich zusätzlich auch die Bearbeitungs- und Buchungszeiten im Geldtransfer zwischen den Konten.

Liquiditätsmanagement mit In-House Banking und Netting

Durch In-House Banking können Finanz- oder Treasury-Einheiten für Tochtergesellschaften Bankfunktionen in eigener Regie anbieten – ohne Beteiligung Dritter oder Führung separater Bankkonten für die einzelnen Unternehmensbereiche. Das ermöglicht einen unternehmensübergreifenden Abgleich und intelligente Verrechnung (Netting) von Forderungen und Verbindlichkeiten. Außerdem kann das interne Netting den Bedarf an externen Kreditlinien und die Kosten von Spreads für Auslandswährungen (FX) reduzieren.

Verbindet man jetzt noch das Management der Verbindlichkeiten (AP) und Forderungen (AR) intelligent mit ERP-Systemen und ergänzt auch historische und aktuelle Daten, profitiert man von Echtzeit-Transparenz und ein Reporting kann präzisere Prognosen und strengere Bargeldkontrollen liefern. Damit wird Schätzen zu Wissen und Verwalten zu Managen.



Forderungen und Verbindlichkeiten auf Kurs für Optimierung steuern

Ein weiterer Hebel für eine Optimierung des Working Capitals ist die echte Steuerung der Forderungen und Verbindlichkeiten. Ein zeitlich verlängerter Zahlungsmittelabfluss durch eine vorteilhafte Gestaltung der Zahlungsvereinbarungen und ein schnellerer Zahlungsmittelzufluss durch kurze Zahlungsziele können passende Steuerungsgrößen sein. In diesem Kontext kann auch mit dem sogenannten Reverse Factoring das Working Capital optimiert werden, indem man in der Rolle des kaufenden Unternehmens längere Zahlungsfristen in Anspruch nehmen kann, während Lieferanten Rechnungen schneller bezahlt bekommen. Durch das Dynamic Discounting lässt sich die Rendite durch die Nutzung von Abschlägen für Frühzahler steigern, während Lieferanten von einer besseren Liquidität profitieren.

Weitere Potenziale mit durchgängigem Purchase-to-Pay (P2P) heben

Ein umfassend automatisierter Purchase-to-Pay-Prozess kann nachhaltig positive Spuren in der Working Capital-Bilanz hinterlassen.



Damit wird in Unternehmen eine nahtlose Kette von übergreifenden Transaktionen von der elektronischen Rechnungsstellung bis zur fein justierten, auf die Optimierung des Working Capitals ausgerichteten Zahlungsabwicklung geschaffen und dies kann die Finanzsituation signifikant stärken.

Gleiches gilt auch für die Automatisierung von Order-to-Cash-Prozessen. Unternehmen, die von der Verwaltung ihrer Kundendaten über den zeitnahen Versand ihrer Ausgangsrechnungen bis hin zu einem effizienten Forderungsmanagement ihre Prozesse wirklich steuern, können

ihre Working Capital-Situation entscheidend verbessern. Nach und nach lassen sich dann immer längere Prozessketten bilden: Die Vorteile für Unternehmen steigen weiter, wenn Einkauf und Finanzen gemeinsam erweiterte Purchase-to-Pay-Systeme etablieren. CFO, Treasurer, CIO und CPO werden zum Erreichen ihrer gemeinsamen Ziele wie Kontrolle, Compliance und Kostenreduzierung intern enger kooperieren und auch Lieferanten, Abnehmer und weitere Partner in das digitale Netzwerk integrieren. Und das mit voller Kontrolle und Steuerungsmöglichkeit der unternehmensweiten Finanzströme.



**Thomas Rohn,
VeR-Experte für E-Invoicing &
Cash Management**

Thomas Rohn ist Finanzexperte besonders im Kontext E-Invoicing und aktuell Key Account Manager für die DACH-Region bei OpusCapita. Er hat die Bereiche Rechnungswesen und Controlling in all ihren Facetten kennengelernt und alle Positionen vom Sachbearbeiter bis hin zum Geschäftsführer durchlaufen. Unter anderem war er Geschäftsführer der ZAG Verwaltungs-Gesellschaft mbH, sammelte umfangreiche Finanzprozess- und Projekterfahrung als Business Consultant bei der SGH Service AG und war zuletzt als Leiter für Business Development bei der pelion XII GmbH tätig.

Er bringt Beratungskompetenz zu XRechnung, ZUGFeRD, PEPPOL und den gesetzlichen Regeln für elektronische Buchführung und Datenzugriff (GoBD) mit.

Für den Verband elektronische Rechnung (VeR) war er bereits als Experte für Zentralregulierung und Zentralfakturierung tätig, wirkt weiterhin aktiv im deutschen „Der Mittelstandsverbund“ mit und ist im Feld der organisierten Verbände und Dienstleister exzellent vernetzt. Er ist ebenfalls Ansprechpartner und Mitglied im Verband Deutscher Treasurer (VdT). Als VeR-Experte steht er interessierten Personen zu den Themen Cash Management, E-Invoicing sowie der Digitalisierung und Optimierung von Zahlungs- und Finanzprozessen (Purchase-To-Pay – P2P & Order-To-Cash - O2C) für Gespräche zur Verfügung.