

E-INVOICING

ALS MOTOR DER

DIGITALISIERUNG IN DER

AUTOMOBILINDUSTRIE



INHALTSVERZEICHNIS

1	Warum e-Invoicing nicht längst Standard ist	3
2	Die strategische Rolle der Automobilhersteller und ihrer Zulieferer	4
3	Offene Netzwerke ermöglichen e-Invoicing für alle	5
4	Wie Basware Sie unterstützen kann: Die Leistungen im Überblick	6
5	Besonderheiten des Intercompany e-Invoicing	9
6	So kann es für Sie weitergehen	10

1. WARUM E-INVOICING NICHT LÄNGST STANDARD IST

Die Ursprünge der elektronischen Rechnungsverarbeitung im Business-to-Business (B2B)-Umfeld reichen bis in die siebziger Jahre zurück. Mit EDIFACT (Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport) etablierte sich zu jener Zeit ein branchenübergreifender und internationaler Übermittlungsstandard für elektronische Daten im allgemeinen Geschäftsverkehr. Auch zwischen Automobilherstellern, so genannten Original Equipment Manufacturer (OEM), und ihren Lieferanten sorgen solche bilateralen Systemverbindungen heute für den Austausch von elektronischen Nachrichten - etwa im Zusammenhang mit Waren- oder Kostenrechnungen.



EDI: Nachrichtentechnik mit Defiziten

Die Crux mit EDI aber war damals wie heute dieselbe: Jeder Nachrichtentyp, Inhalt und Format müssen im Vorfeld von beiden Geschäftspartnern exakt definiert werden. Mit zunehmender Anzahl an Geschäftspartnern müssen **mehr und mehr bilaterale Verbindungen am Laufen** gehalten werden.

Gerade für viele kleine und mittelständische Unternehmen ist deshalb der klassische bilaterale Datenaustausch mit erheblichen Anstrengungen verbunden. Ein typischer Grund, weshalb es lange vor allem den Automobilherstellern und ihren Tier-1-Partnern mit großem Auftragsvolumen vorbehalten war, Papier- durch elektronische Rechnungen ersetzen zu können.

Dabei sind die Rechnungsinformationen in jedem Unternehmen zunächst elektronisch vorhanden: Jedes noch so kleine Unternehmen verwendet heutzutage ein ERP-System zur Verwaltung der Daten und zum Erstellen von Rechnungen. Durch das Ausdrucken und postalische Versenden sowie die manuelle Eingabe der Rechnungsinformationen auf Empfängerseite entsteht nicht nur ein Mehraufwand, sondern vor allem ein unnötiger Informationsverlust.



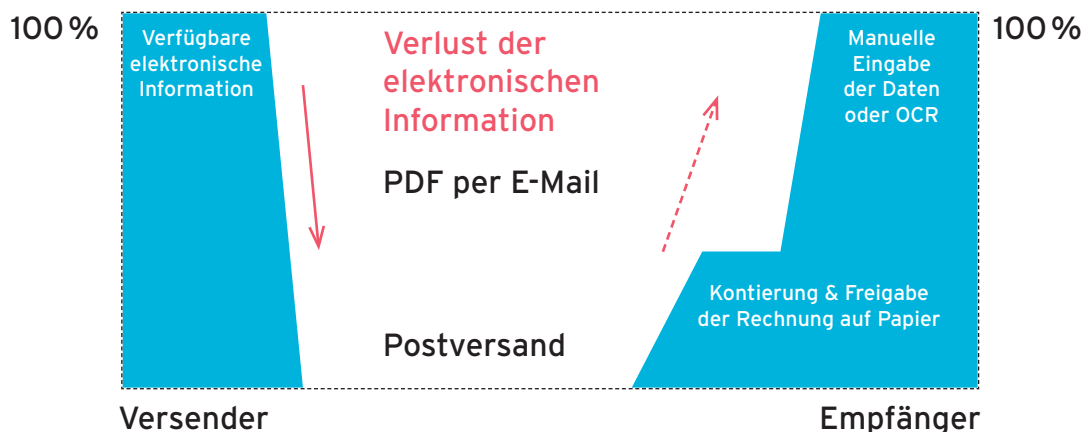
Rechnungen als PDF haben ihre Tücken

Das Gleiche gilt für PDF-Rechnungen, die per E-Mail verschickt werden: Die Rechnungsdaten sind unstrukturiert und können nicht unmittelbar ins ERP-System des Empfängers eingespeist werden. PDF-Rechnungen erfordern daher denselben Aufwand wie gescannte Papierrechnungen.



Was vielen nicht bewusst ist:

Vor dem Gesetz gilt bereits ein Rechnungs-PDF, das per E-Mail verschickt wird, als elektronische Rechnung und muss somit elektronisch archiviert werden. Die Archivierung eines Ausdrucks ist nicht zulässig. Enthält die E-Mail rechnungsrelevante Angaben, so muss auch diese elektronisch archiviert werden. Um Compliance-Vorgaben zu genügen, sollten Sie Ihre Rechnungsprozesse deshalb kritisch unter die Lupe nehmen.



Medienbrüche verursachen Aufwand und unnötigen Informationsverlust

2. DIE STRATEGISCHE ROLLE DER AUTOMOBILHERSTELLER UND IHRER ZULIEFERER

In diesem Zusammenhang verwundert es also kaum, dass sich die Automobilhersteller und ihre Zulieferer seit längerer Zeit verstärkt damit beschäftigen, die Vorgänge bei der Rechnungslegung anhand strukturierter Datensätze zu automatisieren. So lassen sich

- > Kosteneinsparungen realisieren,
- > Fehler durch manuelle Eingaben minimieren,
- > die Transparenz über eigene Geschäftsabläufe erhöhen,
- > der gesamte Vorgang der Rechnungsverarbeitung und -prüfung beschleunigen.

Im gleichen Zug sorgen sie damit für eine genauere Liquiditätsplanung und steuerkonforme Abläufe auf Sender- und Empfängerseite.



Die Automatisierung im Rechnungseingang ist bei Daimler ein wichtiges Ziel. Mit dem Service des Basware Automotive Gateways erreichen wir auch die nicht-EDI-fähigen Lieferanten - und das weltweit.

Richard Erzberger, Manager Shared Service Center, Daimler AG

Doch so einfach sich die Umstellung auf die Global Invoice für die Tier-1-Lieferanten darstellt, so aufwendig scheint die Einführung in der gesamten Supply Chain der Automobilindustrie. Ausschlaggebend dafür sind die Komplexität der Geschäftsbeziehungen zwischen Herstellern und Zulieferern sowie die schiere Masse der Klein- und Kleinstbetriebe in der Wertschöpfungskette. Das liegt unter anderem daran, dass OEMs direkte Beziehungen nicht nur zu den Tier-1-Lieferanten pflegen, sondern auch zu Tier-2- und Tier-3-Zulieferern. Die Wertschöpfungskette ist also nicht linear organisiert, sondern gleicht vielmehr einem Netzwerk an Beziehungen.

Angesichts dieser Komplexität scheuen Unternehmen häufig den Aufwand, die Einführung der elektronischen Rechnung in der gesamten Lieferantenbasis anzugehen. Doch damit entgehen ihnen nicht nur Einsparpotenziale von bis zu 60%. Sie versäumen die Chance, den Reichtum an Informationen aus Rechnungs- und Bestelldaten für ihr gesamtes Unternehmen nutzbar zu machen - sei es für genauere Forecasts oder detaillierte Ausgabenanalysen, um nur zwei Beispiele zu nennen.

GESAMTKOSTEN
EINGANGSRECHNUNGEN



Papier
€17,60

Elektronisch, automatisiert
€6,70



Die Besonderheiten der Automobilindustrie

Kaum eine andere Industrie ist im Produktionsprozess so eng verzahnt und gleichzeitig so global ausgerichtet. Automobilhersteller folgen den Märkten und bauen die Autos dort wo die Käufer sind. Die Tier-1-Lieferanten folgen den Automobilherstellern in die Länder der Produktionsstätten. Diese globale Ausrichtung einer gesamten Branche stellt die elektronische Rechnungslegung vor hohe Herausforderungen. Demnach überrascht es nicht, dass sich die Automobilindustrie mit der Global Invoice - in Deutschland unter dem Begriff VDA 4938 bekannt - einen weltweiten Standard geschaffen hat, um den Anforderungen auf fünf Kontinenten gerecht zu werden.



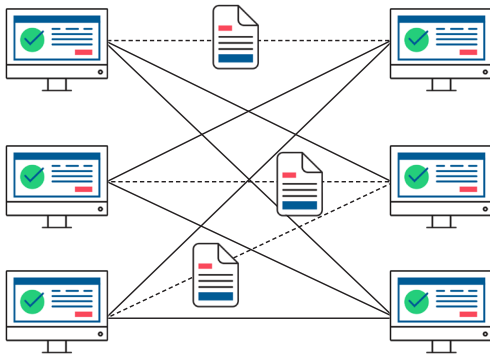
Wer über e-Invoicing hinaus einen nahtlosen Purchase-to-Pay-Prozess von der Bedarfsanforderung bis zur Zahlung etabliert, kann weitere Potenziale zur Kostensenkung ausschöpfen: Wie eine Forrester-Studie zeigt, generieren Unternehmen, die Purchase-to-Pay-Lösungen von Basware über drei Jahre hinweg eingesetzt haben, einen **risikobereinigten ROI von 277 Prozent bei einer Amortisationszeit von 15 Monaten.**

3. OFFENE NETZWERKE ERMÖGLICHEN

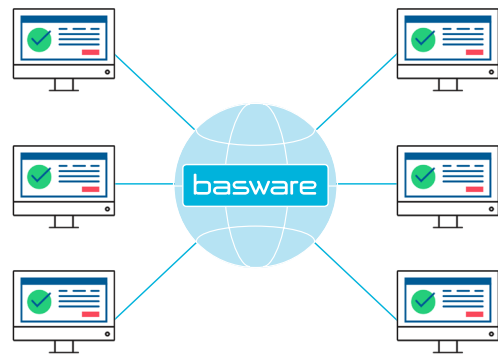
E-INVOICING FÜR ALLE

Um das Problem aufwändiger bilateraler Einzelverbindungen zu lösen, haben sich offene e-Invoicing-Netzwerke als Alternative etabliert. Ungeachtet der Größe und technischer Voraussetzungen kann darüber jedes Unternehmen am elektronischen Rechnungswesen teilnehmen. Rechnungen (und andere Dokumente) werden dabei nicht direkt miteinander ausgetauscht, sondern über eine gemeinsam genutzte Plattform, die für die „Übersetzung“ in das

jeweils passende Format des Empfängers oder Senders sorgt. Dadurch wird das Senden und Empfangen für beide Seiten wesentlich vereinfacht und skalierbar: Mit einer einzigen Schnittstelle zum Netzwerk kann man die Verbindung zu einer Vielzahl von Unternehmen nutzen. Es liegt auf der Hand, dass der Netzwerk-Effekt umso besser greift, je größer die Zahl der relevanten Geschäftspartner ist, die darüber bereits vernetzt sind.



Viele bilaterale Verbindungen zu pflegen verursacht Aufwand und erschwert Standardisierung



Eine einzige Schnittstelle zum Netzwerk schafft Verbindung zu vielen Geschäftspartnern



Basware - Pionier im e-Invoicing

In Anbetracht der beschriebenen Komplexität bei der Einführung von globalen Standards sind Spezialisten gefragt, um möglichst rasch von elektronischen Rechnungen profitieren zu können. Eine Alternative zu einem eigenen IT-Engagement ist das offene e-Invoicing-Netzwerk des Purchase-to-Pay-Anbieters Basware. Das finnische Softwarehaus beschäftigt sich seit 1985 mit der elektronischen Rechnungsverarbeitung und ist maßgeblich an der starken Verbreitung von e-Invoicing in Nordeuropa verantwortlich. Das Geschäftsmodell von Basware als Partner der Automobilindustrie stützt sich auf eine dedizierte Automotive-Plattform, dem Basware Automotive Gateway, und den entsprechenden Schnittstellen für den Austausch von elektronischen Geschäftsdokumenten entlang der gesamten Wertschöpfungskette.



Basware Automotive Gateway

Mit mehr als 35.000 Geschäftsbeziehungen in über 30 Ländern ist das Basware Automotive Gateway das führende Netzwerk für elektronische Rechnungen in der Automobilbranche. Rund 10.000 Automotive-Lieferanten aus Industrie, Handel, Transport und Logistik nutzen täglich das Basware Automotive Gateway zum Austausch elektronischer Dokumente. Insgesamt verarbeitete Basware über 100 Millionen elektronische Dokumente pro Jahr. Die größten Automotive-Gateway-Nutzer sind Audi, Daimler, MAN sowie VW. Hinzu kommen bekannte Tier-1-Zulieferer der Automobilindustrie.

4. WIE BASWARE SIE UNTERSTÜTZEN KANN

Die Leistungen im Überblick

Basware begleitet die Umstellung auf e-Invoicing von der Beratung bis zur Realisierung, um möglichst alle Lieferanten in den elektronischen Rechnungverkehr einzubinden. Zunächst separiert Basware dazu die Anforderungen des Kunden an die elektronische Rechnung des Lieferanten auf technischer und prozessualer Ebene. Das bedeutet:

Die Übermittlung und das Format der elektronischen Rechnung muss nicht mit den Anforderungen des Empfängers übereinstimmen. Vielmehr richtet sich das Basware Automotive Gateway nach den Möglichkeiten der Sender und übersetzt die Rechnungsinhalte nach den Anforderungen des Empfängers in das gewünschte Format.



Leistungen für Empfänger:

- > Erzeugung von über 70 Datenformaten im Rechnungseingang (z.B. VDA 4938, ZUGFeRD, etc.)
- > Komplette Prüfung der Rechnungen auf Vollständigkeit, gesetzliche Anforderungen und rechnerische Richtigkeit
- > Erzeugung einer Bilddatei für Archiv und Workflow
- > Große Flexibilität bei der Erstellung individueller Prüfungen und Schnittstellen
- > Unterstützung komplexer Freigabeszenarien
- > Komplette Abwicklung der Lieferantenaktivierung



Leistungen für Sender:

- > Komplette Softwarepakete für den sicheren und kostengünstigen Datenversand - auch ohne eigene IT-Infrastruktur
- > Unterstützung aller gängigen Protokolle und Formate
- > Optional mit digitaler Signatur
- > Verarbeitung von Rechnungen mit Anhängen
- > Antworten auf steuerrechtliche Fragen
- > Komplette Abwicklung der Kundenaktivierung



Vorteile für Empfänger:

- > Basware nimmt Komplexität aus e-Invoicing-Projekten durch
 - >> Breite Abdeckung unter Lieferanten der Automobilindustrie
 - >> Lösungen für alle technischen Konstellationen auf der Senderseite
 - >> Globale Reichweite und Compliance mit regionalen Standards
- > Zentraler Rechnungseingang mit 100 % elektronischen Rechnungsdaten ermöglicht hohen Automatisierungsgrad dank hoher Datenqualität



Vorteile für Sender:

- > Schneller und günstiger als der Versand von Papierdokumenten
- > Verkürzte Forderungslaufzeiten durch automatisierte Verarbeitung
- > Erhöhte Transparenz und Datenqualität
- > Keine Änderungen im internen Ablauf oder an Schnittstellen erforderlich
- > Existierende Schnittstellen können für mehrere Empfänger verwendet werden

Die Basware-Technologien für e-Invoicing

Groß, klein, fortschrittlich, traditionell, hohe oder geringe Rechnungsvolumina – egal wie Rechnungssender oder -empfänger aufgestellt sind, für jeden gibt es die passende Lösung zum elektronischen Rechnungsaustausch. Wir haben umfangreiches Know-how mit der Anbindung von **über 250 verschiedenen ERP-Systemen**, welche dank **Baswares AnyERP-Adapter** reibungslos integriert werden können.

Services für den Rechnungsempfang

Zentraler Rechnungseingang

Mit einer einzigen Schnittstelle zu Basware, schaffen Sie einen zentralen Rechnungseingang für sämtliche Eingangsrechnungen – egal ob mit oder ohne Bestellbezug, für Serien- oder indirektes Material. Basware stellt sicher, dass Sie alle Rechnungen im gewünschten Eingangsformat erhalten und unterstützt den Rechnungsstandard der Automobilindustrie VDA 4938. Damit schaffen Sie die Grundlage für eine automatisierte Weiterverarbeitung und erreichen unternehmensweite Transparenz über alle Rechnungen.

Automatisierte Rechnungsverarbeitung

Sofern Sie nicht bereits ein eigenes System zur automatisierten Rechnungsverarbeitung nutzen, können Sie mit Baswares Lösung für Rechnungsautomatisierung den gesamten Bearbeitungsprozess von der Kontierung und Prüfung über den Bestellabgleich bis hin zur Dunkelbuchung automatisieren.

Scannen von Papierrechnungen

Solange noch nicht alle Lieferanten auf elektronischen Rechnungsversand umgestiegen sind, kann Basware mit dem Scan & Capture Service das Scannen der Papierrechnungen sowie das Erfassen und Überprüfen der elektronischen Rechnungsdaten für Sie übernehmen.

Roaming

Arbeiten Sender und Empfänger mit unterschiedlichen Dienstleistern für das e-Invoicing zusammen, greift das sogenannte Roaming-Verfahren. Ein vom Verband elektronische Rechnung (VeR) erarbeiteter Übertragungsstandard stellt dabei die Interoperabilität sicher. Basware unterstützt die VeR-Roaming-Direktive und ist mit über 200 e-Invoicing-Netzwerken weltweit verbunden.

Lieferanten-/Kundenaktivierung

Im Rahmen einer Aktivierungskampagne hilft Ihnen Basware dabei, Ihre Geschäftspartnerstruktur zu analysieren, zu segmentieren und die jeweils passende Lösung und den passenden Kommunikationsweg für den Umstieg auf e-Invoicing zu finden.

Archivierung

Auf Wunsch archiviert Basware die elektronischen Rechnungen revisionssicher und ermöglicht über ein Dokumentenportal schnellen und sicheren Zugang, eine einfache Suche sowie Prüfpfade.

Services für den Rechnungsversand

Baware PDF e-Invoice

Lieferanten, die derzeit nur Papierrechnungen oder PDFs versenden, erhalten kostenlos eine einfache Möglichkeit zum Einstieg ins e-Invoicing, ohne Systeme oder Prozesse zu ändern. Das Prinzip: Der Sender schickt eine PDF-Rechnung an das Basware-Netzwerk. Basware extrahiert die vorhandenen Daten aus den PDF-Rechnungen, wandelt sie in eine echte elektronische Rechnung um und übermittelt sie an den Empfänger – und zwar in genau dem Format, das dieser benötigt.

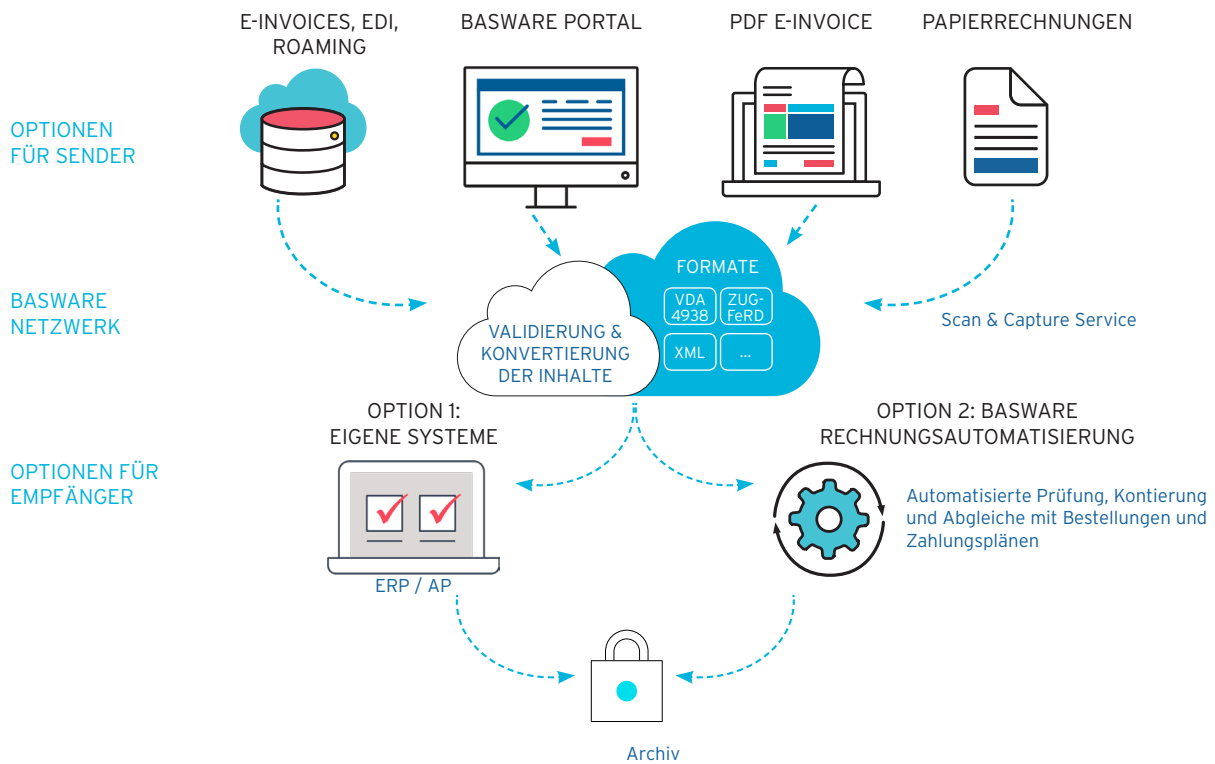
Baware Rechnungsportal

Über das einfach zu bedienende Internet-Portal können Rechnungssteller mit geringem Rechnungsaufkommen die Rechnungserstellung manuell vornehmen. Das Portal kann auch zur Entgegennahme von Bestellungen genutzt werden. Die Bestellung lässt sich dann per Mausklick in eine Rechnung umwandeln.

Basware Virtual Printer

Der Virtual Printer von Basware ist eine einfache und skalierbare Lösung für nicht EDI-fähige Sender. Der Ausdruck wird auf einen virtuellen Drucker umgeleitet und an Basware übertragen. Hier werden die Druckdaten zu e-Invoices konvertiert und direkt an die Rechnungsbearbeitungssysteme der Kunden geschickt.

Passende Lösungen für jede Voraussetzung - der Rechnungsprozess im Überblick



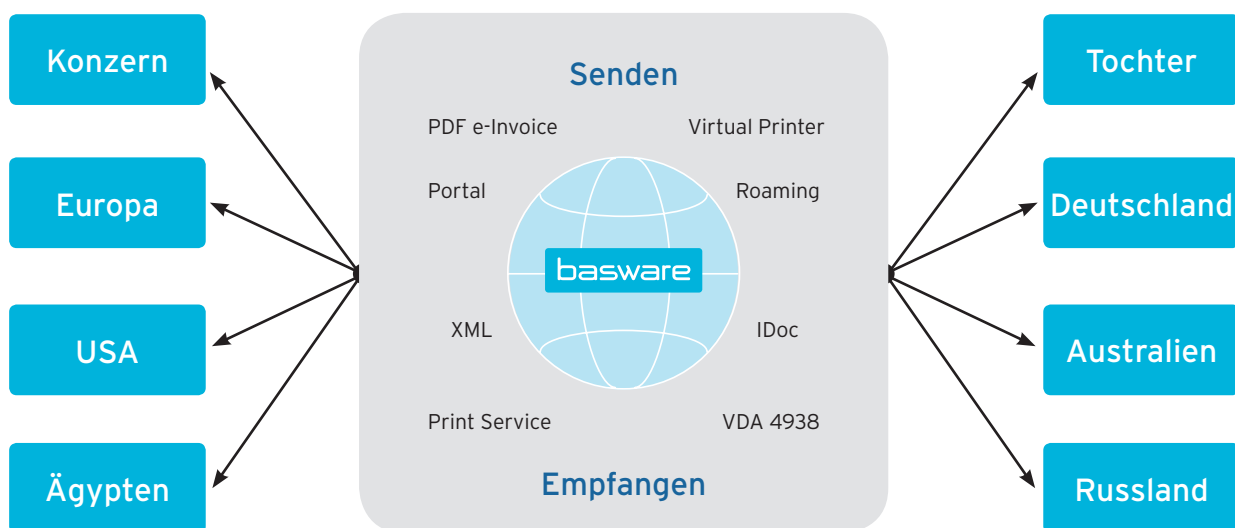
Wir vernetzen Geschäftspartner über e-Invoicing unabhängig von Sprache, Währung, Format und vorhandenen Systemen. Unsere Lösungen basieren auf den Erkenntnissen und Best Practices aus über 30 Jahren Erfahrung. Unser kompetentes Team kennt die Besonderheiten der Automobilindustrie bestens und ist in der Lage, die technischen Belange in eine verständliche Sprache zu bringen.

5. BESONDERHEITEN DES INTERCOMPANY E-INVOICING

Durch die globale Ausrichtung der Automobilindustrie, bietet auch die interne Rechnungsstellung zwischen Schwester- und Tochtergesellschaften einen großen Hebel für Prozessverbesserungen. Wenn Belege lange auf dem Postweg unterwegs sind, um beispielsweise von Asien nach Südamerika zu gelangen, können sich unter Umständen sogar Monatsabschlüsse verzögern. Daher empfiehlt es sich in vielen Fällen, bei einer e-Invoicing-Initiative ein Intercompany-Projekt zu berücksichtigen.

Die Besonderheit ist dabei, dass Sie die Vorteile sowohl im Rechnungsausgang als auch im Rechnungseingang genießen, da jede Unternehmenseinheit zugleich Sender und Empfänger ist.

Auch hier spielt Compliance eine zentrale Rolle: Selbst in Ländern, deren Gesetzeslage eine Originalrechnung auf Papier erfordert, können die Geschäftseinheiten den elektronischen Austausch von Rechnungsdaten für eine schnelle Bearbeitung nutzen. Auf Basis des elektronischen Datensatzes kann der Empfänger so bereits buchen und den Monatsabschluss vornehmen, während der Papierbeleg auf dem Postweg mit Baswares Print Service nachgereicht wird und nur noch archiviert werden muss.



Intercompany e-Invoicing mit dem passenden Ausgangskanal und Eingangskanal für alle firmen- und länderspezifischen Anforderungen

6. SO KANN ES FÜR SIE WEITERGEHEN



Ansatzpunkte für Ihre e-Invoicing-Strategie

Essentiell für den Erfolg eines e-Invoicing-Projektes ist eine klare Gesamt-Roadmap. Unsere erfahrenen Experten können Ihr Projekt von der Planung bis zu einem erfolgreichen Abschluss begleiten. Vereinbaren Sie ein erstes unverbindliches Gespräch über Ihre mögliche e-Invoicing-Strategie. Ansatzpunkte sind:

- > Intercompany e-Invoicing für den konzerninternen Empfang & Versand elektronischer Rechnungen
- > Empfang elektronischer Rechnungen von allen Lieferanten
- > Versand elektronischer Rechnungen an alle Kunden.



Business Case Betrachtung

Wir unterstützen Sie bei der Business-Case-Berechnung und erarbeiten ein Konzept mit nachhaltigen Einsparungen für Ihr Unternehmen. So erhalten Sie eine Projektfreigabe, Budget und die erforderlichen Ressourcen für Ihr e-Invoicing-Projekt.



Haben Sie Fragen oder individuelle Anforderungen?
Kontaktieren Sie uns einfach für ein unverbindliches Erstgespräch:
infode@basware.com

Ich freue mich, von Ihnen zu hören.

Michael Ulbricht
Key Account Manager
Basware GmbH

ÜBER BASWARE

Basware ist der weltweit führende Anbieter von vernetzten Purchase-to-Pay-Lösungen, e-Invoicing und innovativen Finanzservices. Das globale Handels- und Finanznetzwerk von Basware verbindet Unternehmen in über 100 Ländern. Über das weltweit größte offene Netzwerk können sich Unternehmen jeder Größe einfach verbinden, um unternehmensübergreifende Prozesse vom Einkauf bis zur Bezahlung effizient abzuwickeln. Die Optimierung ihrer Finanzprozesse ermöglicht Unternehmen ein schnelleres Wachstum sowie Produktivitätssteigerungen. Weltweit erzielen kleine und mittelständische Unternehmen sowie Großkonzerne dadurch erhebliche Kosteneinsparungen, flexiblere Zahlungsmodalitäten, höhere Effizienz und engere Lieferantenbeziehungen. Erfahren Sie mehr auf www.basware.de.

Folgen Sie uns auf [LinkedIn](#), [XING](#) und im [Basware-Blog](#), um die aktuellsten Neuigkeiten zu erhalten.

basware

Simplify Operations, Spend Smarter.