

DIE E-RECHNUNG: TREIBER DER DIGITALISIERTEN SUPPLY CHAIN



INHALT

VORSPRUNG DURCH DATEN	3
E-RECHNUNG ALS DIGITALISIERUNGSTREIBER	3
DIGITALE OPTIMIERUNGSPOTENTIALE IN DER (FINANCIAL) SUPPLY CHAIN	4
DIE FINANCIAL SUPPLY CHAIN IM ÜBERBLICK	4
BEDARF	5
LIEFERANTEN-STAMMDATENMANAGEMENT/LIEFERANTENKATALOG	5
ARTIKELSTAMMDATEN/PRODUKTKATALOG	6
VERTRAGSMANAGEMENT	6
BEDARFSMELDUNG & FREIGABE	6
VERGABE	7
ANGEBOT	7
BESTELLUNG & AUFTRAGSBESTÄTIGUNG	7
LIEFERUNG/WARENEINGANG	7
RECHNUNGSEINGANG	9
EMPFANG UND ZUORDNUNG	9
PRÜFUNG UND FREIGABE	10
BUCHUNG	10
WIE DIE SUPPLY CHAIN-BETEILIGTEN ZUR ERFOLGREICHEN EINFÜHRUNG DER E-RECHNUNG BEITRAGEN UND DAVON PROFITIEREN	12
FINANZBUCHHALTUNG	13
EINKAUF	14
EINKAUFSPROZESS	14
BESCHAFFUNGSSTRUKTUR	15
EINKAUFSORGANISATION	16
IT	17
LIEFERANTEN	17
EIN ABSCHLIESSENDER EXKURS ZU DEN ÖKONOMISCHEN UND KOMPARATIVEN VORTEILEN DER E-RECHNUNG FÜR UNTERNEHMEN	19
HERAUSGEBER	19
AUTOREN & ANSPRECHPARTNER	19
WEITERE INFORMATIONEN	19
FACHBEGRIFFE	20



VORSPRUNG DURCH DATEN

Mit dem „internet of things“, Smart Factory-Konzepten und (größtenteils) selbstfahrenden Autos ist „Industrie 4.0“ heute weit mehr als eine utopische Vision der 4. industriellen Revolution. Sie hat sich zu einem disruptiven Vernetzungskonzept entwickelt, das in immer mehr Produkten, Dienstleistungen und Unternehmen erfolgreich zum Einsatz kommt. Firmen, welche den damit einhergehenden **strukturierten Informationsstrom gezielt einzusetzen wissen, haben daher zunehmend einen „Vorsprung durch Daten“**.

Dennoch stammen die meisten kaufmännischen Prozesse auch heute noch aus der 2. industriellen Revolution. Das Problem dabei: Nahtlose und medienbruchfreie Abläufe in der Supply Chain lassen sich ohne entsprechende Digitalisierung nur schwerlich erreichen.

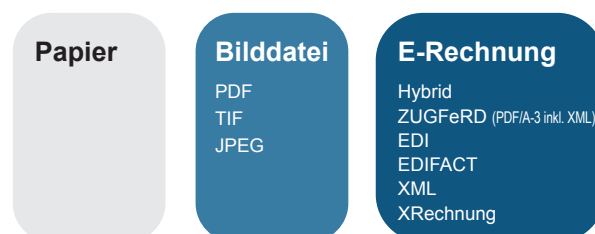
Als bedeutender Digitalisierungstreiber kann der elektronische Austausch strukturierter Rechnungsdaten (E-Invoicing) die bestehenden Diskrepanzen überbrücken und eine vernetzte agile Supply Chain ermöglichen.

E-RECHNUNG ALS DIGITALISIERUNGSTREIBER

Dieses White Paper illustriert, wie Sie Ihre Supply Chain-Prozesse durch den Einsatz der E-Rechnung nicht nur stetig optimieren, sondern mit Hilfe der digitalen Transformation weitere, latente Potentiale im Back Office heben.

Dass der Mensch dabei nicht zum Statisten der Digitalisierung verkommt, sondern auch weiterhin eine Schlüsselrolle im digital optimierten Workflow einnimmt, steht derweil außer Frage: Schließlich ist zur erfolgreichen Realisierung ein breiter Konsens zum Nutzen der Initiative auf allen Ebenen erforderlich.

Wie die einzelnen Prozessbeteiligten aktiv zur Optimierung der Financial Supply Chain beitragen können und – weitaus wichtiger – individuell von einer Digitalisierung der Prozesse profitieren, erfahren Sie daher in einem eigenen, ausführlichen Abschnitt dieses White Papers.



automatisierte Verarbeitungstiefe



Abb.: Automatisierte Verarbeitungstiefe von Rechnungsformaten

„Eine Rechnung ist eine Rechnung ist eine Rechnung – nicht ganz.“

Die E-Rechnung wird in diesem White Paper als Dokument definiert, das im Gegensatz zur Papier- und PDF-Rechnung sowohl in einem strukturierten elektronischen Format ausgestellt als auch übertragen und empfangen wird – und folglich die automatisierte und elektronische Verarbeitung ermöglicht.¹

Damit schafft der Empfang von E-Rechnungen die Voraussetzungen für kontaktlose und optimierte kaufmännische Prozesse.

¹ Quelle: Die elektronische Rechnungsstellung im öffentlichen Auftragswesen 2016
<http://www.bmi.bund.de/SharedDocs/Pressemitteilungen/DE/2016/07/bundeskabinett-beschliesst-e-rechnungs-gesetz.html>, 13.07.2016



DIGITALE OPTIMIERUNGSPOTENTIALE IN DER (FINANCIAL) SUPPLY CHAIN

Zwar hat die Digitalisierung des Rechnungswesens für gewöhnlich in erster Linie die Optimierung der Prozesse vom Empfang bis zur letztendlichen Buchung und Archivierung von Eingangsrechnungen zum Ziel. Doch gerade der intelligente Einsatz der damit verfügbaren strukturierten Daten ermöglicht eine integrative Verknüpfung mit weiteren, meist vorgelagerten Prozess-

schritten – von der ersten Bedarfsmeldung bis hin zum Abschluss des gesamten Supply Chain-Prozesses.

Unnötige Kosten durch Medienbrüche, fehlerhafte (manuelle) Informationsübertragung, langwierige Abstimmungsprozesse und störanfällige Workflows lassen sich so deutlich reduzieren.



Abb.: Die Financial Supply Chain im Überblick

Die folgende Prozessgegenüberstellung von papierbasierten und elektronischen Rechnungsabläufen zeigt, wie Sie mit der Einführung der E-Rechnung latente Kosten in den skizzierten Teilbereichen der Supply Chain eliminieren und Prozesse straffen können.

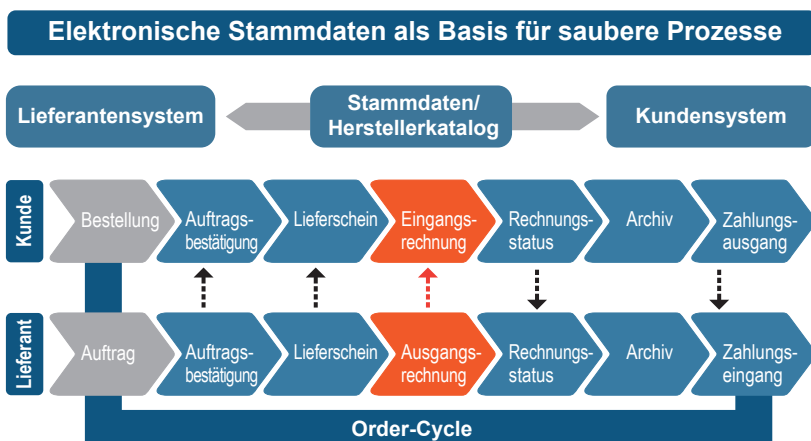
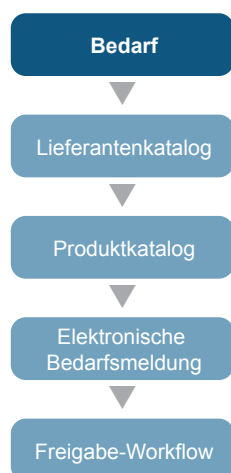


Abb.: Digitaler Rechnungsablauf in der vernetzten Supply Chain²

² Quelle: Institut für Datenmanagement und Datenvalidierung im Gesundheitswesen e.V. Krefeld, www.iddg.de im Februar 2017



BEDARF

Der Einkauf ist für die Lieferantenauswahl sowie für Preisverhandlungen zur Beschaffung, den Transport und sonstige Leistungen zuständig. Die dafür benötigten Materialien werden sowohl im internen Netzwerk als auch am Markt erworben. Die Einkäufer handeln die Einkaufskonditionen mit externen Vertragspartnern aus und legen damit die Vertragsbasis für die

externe Beschaffung. Schließlich löst der Einkauf die Bestellung aus und sendet diese an den Lieferanten.

LIEFERANTEN-STAMMDATENMANAGEMENT/ LIEFERANTENKATALOG

Häufig werden Lieferanten-Stammdaten an verschiedenen Standorten im Unternehmen und in verschiedenen Systemen gepflegt. Das verursacht Redundanzen, einen hohen administrativen Aufwand sowie eine erhöhte Fehlerquote.

Optimierungseffekt durch die E-Rechnung

Das Vorhandensein von digitalen, aktuellen und redundanzfreien Lieferantenstammdaten verbunden mit elektronischen Bestelldaten ist eine wichtige Voraussetzung für die automatisierte Prüfung elektronischer Eingangsrechnungen. Auf Basis dieser Daten kann die Authentizität (Richtigkeit der Herkunft) einer Rechnung sowohl geprüft als auch nachgewiesen werden und der kontaktlose Bestellabgleich erfolgen. Bei einer sorgfältigen Stammdatenpflege ist es darüber hinaus möglich, Bankverbindungsdaten automatisch abzugleichen und damit die Zahlung unmittelbar vorzubereiten.

Anhand eines zentralen Lieferanten-Stammdatenmanagements können sowohl Aktualität als auch Konsistenz der Daten für das Unternehmen sichergestellt werden. Darüber hinaus ermöglicht es die fortlaufende Bewertung und Entwicklung der Lieferanten – und damit die Umsetzung einer ausgereiften, effizienten Einkaufsstrategie.

Optimierungseffekt durch die E-Rechnung

Durch die elektronische Bereitstellung von Artikelstammdaten verfügt der Kunde über korrekte und aktuelle Materialstammdaten, auf die der Einkauf zurückgreifen kann. Klärungsbedarfe aufgrund von Fehleingaben oder veralteten Daten können somit schon bei der Bestellung und der späteren Rechnungsprüfung vermieden werden.

ARTIKELSTAMMDATEN/PRODUKTKATALOG

Die Artikelstammdaten enthalten erforderliche Daten für die Bestellung wie Artikelnummer, Artikelbezeichnung, Mengengerüst und Einzelpreis. Diese Angaben werden im Katalog des Lieferanten bereitgestellt und beim Kunden in den Materialstamm gepflegt.

Bereits heute stellen viele Lieferanten ihre Artikelstammdaten in elektronischer Form zur Verfügung, sodass diese direkt in das Warenwirtschaftssystem des Kunden übertragen werden können. Aktualisierungen sind somit schneller und zuverlässiger umsetzbar und Übertragungsfehler durch manuelle Eingaben werden verhindert.



VERTRAGSMANAGEMENT

Unternehmen schließen mit Lieferanten, zu denen eine regelmäßige Geschäftsbeziehung besteht, üblicherweise Rahmenverträge. Darin werden allgemeingültige Konditionen wie Skonti, Rabatte, Zahlungsfristen etc. geregelt.

Optimierungseffekt durch die E-Rechnung

Sind diese Daten im ERP hinterlegt, können sie sowohl für die Bestellung als auch für die akkurate Rechnungsprüfung automatisiert herangezogen werden.

Diese Informationen sind jedoch nicht immer allen am Einkaufsprozess beteiligten Personen bekannt. So kann es vorkommen, dass (unbeabsichtigt) abweichende Vereinbarungen getroffen werden oder die geltenden Konditionen bei der Rechnungsprüfung beziehungsweise der Zahlung nicht berücksichtigt werden.

BEDARFSMELDUNG & FREIGABE

Als Bestellanforderung (Banf) bezeichnet man die Meldung eines Bedarfs an den Einkauf mit der Aufforderung, ein Material oder eine Dienstleistung in einer bestimmten Menge zu einem bestimmten Termin zu beschaffen. Eine Bestellanforderung resultiert aus einem Bedarf an Waren oder Dienstleistungen. Mit der Banf wird der Beschaffungsvorgang angestoßen.

Die Bedarfsmeldung/Bestellanforderung stellt somit einen wesentlichen Grundstein für die Transparenz der Einkaufsprozesse und die Verhinderung von sogenanntem „Maverick Buying“ dar.

Bevor aufgrund einer Bedarfsmeldung eine Bestellung ausgelöst wird, wird in der Regel ein Freigabeprozess ausgeführt. Dadurch lassen sich unnötige oder unge-rechtfertigte Beschaffungen effizient vermeiden. Ohne die Steuerung durch ein Workflowmanagementsystem

sind Bedarfsmeldungen jedoch oft mit dem Einsatz von papiergestützten Anforderungen verbunden, die an die genehmigenden Instanzen weitergeleitet werden müssen. Lange Transport- und Liegezeiten sind entscheidende Nachteile einer solchen papierbasierten Verarbeitung.

Weitere, gängige Nachteile: Mangelnde Informationen über den aktuellen Prozessstand sowie Probleme mit unleserlichen Handschriften, Sonderwegen oder nicht vorgesehenen Ausnahmen.

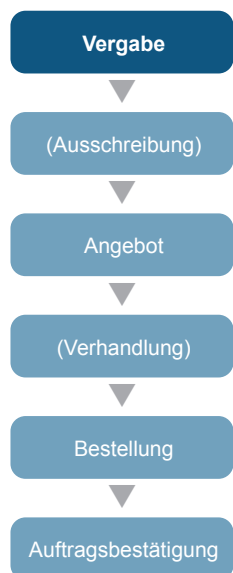
Mit dem Einsatz eines digitalisierten Workflows können diese Nachteile behoben werden, wie folgendes Beispiel verdeutlicht:

Im Banf-Workflow können beliebig viele Schritte definiert sein, die jeweils fallabhängig übersprungen werden können (Werk, Materialart, Material, Einkaufsgruppe, Lieferant, Betrag). Um dies zu ermöglichen, werden für die unterschiedlichen Genehmigungswege im digitalisierten Workflow individuelle Strategien hinterlegt. Diese legen fest, welche Bestellanforderungen welche Freigabeprozedur durchlaufen müssen, bevor sie in eine Bestellung umgewandelt werden können.

Optimierungseffekt durch die E-Rechnung

Der elektronischen Bestellanforderung kann entnommen werden, welche Person im Unternehmen den Bestellprozess ausgelöst hat und auf welche Kostenstelle im Unternehmen gebucht wird. Hinzu können anhand der strukturierten E-Rechnungsdaten die Zuordnung der Rechnung für die sogenannte „Dunkelbuchung“ und/oder die abschließende sachliche Prüfung durch die Verantwortlichen gemäß des Regelwerks mit Hilfe des elektronischen Workflows automatisiert werden.

Übrigens: Werden in einer Banf mehrere Positionen mit unterschiedlichen Freigabeanforderungen (Bearbeiterfindung) identifiziert, so kann für jede Position ein eigener Workflow gestartet werden.



VERGABE

Ist die Bedarfsmeldung freigegeben, initiiert der Einkauf eine entsprechende Ausschreibung oder holt direkt entsprechende Angebote bei seinen Lieferanten ein.

ANGEBOT

Die Verkaufsabteilung des Lieferanten nimmt die Anfrage entgegen, erstellt ein entsprechendes Angebot und legt alle eingehenden Kundenaufträge schließlich im System an.

Zusätzlich zur direkten (meist noch manuellen) Auftragserfassung im System werden heute auch immer mehr Kundenaufträge direkt über ausgeklügelte Schnittstellen aus externen Auftragserfassungssystemen, Webshops oder über Vertriebspartner automatisch erfasst und angelegt. Die Kundenaufträge werden in einer Datenbasis gespeichert, aus welcher Lieferungen, Transporte und Fakturen (Ausgangsrechnungen) angelegt und bearbeitet werden können.

BESTELLUNG & AUFTRAGSBESTÄTIGUNG

Wird das Angebot akzeptiert, tätigt der Einkauf schließlich die benötigte Bestellung. Doch auch Bestellungen unterliegen häufig umfangreichen Genehmigungsverfahren. Bis allen Beteiligten die relevanten Unterlagen für die Beschaffung vorliegen, um diese letztendlich freigeben zu können, werden oft enorme Personalressourcen und Zeit investiert. Das Problem dabei: Ohne die Steuerung durch ein Workflowmanagementsystem sind umfangreiche Freigabeprozesse heutzutage nicht mehr effizient realisierbar. Die zentrale Frage zur Optimierung ineffizienter Bedarfsmeldungs- und Bestellfreigabeprozesse lautet daher:

„WER MACHT WAS, WOMIT, WANN, IN WELCHER REIHENFOLGE?“

Mit der Auftragsbestätigung bestätigt der Lieferant schließlich dem Käufer, dass er die Bestellung wunschgemäß ausführen wird. Die Auftragsbestätigung erfüllt dabei mehrere Zwecke: Sie soll Missverständnisse auf Auftraggeber- und Auftragnehmerseite vermeiden und damit Irrtümer, Versehen, Fehlschlüsse oder Unstimmigkeiten über die Konditionen des Auftrags ausschließen. Somit soll der Gefahr von Problemen und Auseinandersetzungen zwischen den beiden involvierten Parteien im Zuge der Auftragsabwicklung bereits frühzeitig entgegengewirkt werden.

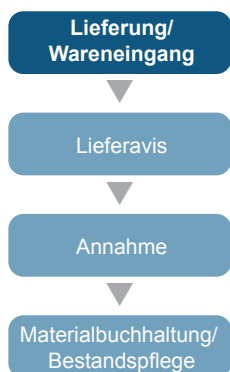
Eine digitale Auftragsbestätigung, bestenfalls in Kombination mit dem oben skizzierten Workflow, optimiert den Freigabeprozess und beschleunigt damit die folgende Rechnungsbearbeitung.

Optimierungseffekt durch die E-Rechnung

Mit der Optimierung des Bestellfreigabe-Workflows können die genannten Aspekte zur Vorbereitung auf die automatisierte Bearbeitung von E-Rechnungen genau definiert werden – wobei sich später nicht nur Änderungen schnell und einfach durchführen lassen. Auch individuelle Ad-hoc-Workflows für unregelmäßige Bestellvorgänge lassen sich deutlich unproblematischer starten.

LIEFERUNG/WARENEINGANG

Einer der wichtigsten Ansätze zur Verschlankeung und Beschleunigung von Prozessen findet sich in der Verbindung zwischen Wareneingang und Rechnungsbearbeitung. Denn häufig laufen gerade in diesem Bereich noch immer viele Prozesse manuell und papiergestützt ab.



So erfolgt im Wareneingang zunächst häufig eine manuelle Erfassung und Buchung der gelieferten Waren über den (haptischen) Lieferschein. Das Problem: Auch wenn der Abgleich zur Bestellung hier bisweilen bereits – zumindest in Teilen – automatisiert im ERP verläuft, sind manuelle Kontrollen dennoch unabdingbar.

Die per E-Mail oder postalisch eingehende Rechnung zur Ware muss in der Regel zudem auch in (mindestens) einer weiteren Abteilung erfasst werden. Der nötige Abgleich gegen Wareneingang, Lieferschein und Bestellungen erfolgt dann zumeist noch komplett manuell und stellt einen wahren „Zeitfresser“ dar: Er bindet wertvolle Ressourcen und trägt nicht zur Wertschöpfungskette des Unternehmens bei.

EIN BEISPIEL: VORSPRUNG DURCH LOGISTIK 4.0³

Die Audi AG nutzt die Geofencing-Technologie, um Teile bereits vor der Lieferung zu orten. So kann etwa die Ankunft von LKW im Falle unplanmäßiger Vorfälle wie zum Beispiel Staus und Umleitungen im Empfängerwerk berücksichtigt werden. In der Praxis bedeutet das, dass Audi mit Geofencing abweichende Ankunftszeiten in Echtzeit antizipiert – wonach Lieferzeitfenster im Voraus neu abgestimmt werden, um Verzögerungen oder Leerlauf in Werken zu vermeiden. Geofencing kommt zudem auch nach der Lieferung in der Produktion zum Einsatz, indem die gelieferten Teile im Werk automatisiert verteilt und in die Produktion eingegliedert werden.

Da mit dieser Technologie zugleich die Details der Lieferung übermittelt werden, lassen sich die Überprüfung des Wareneingangs und der 3-Wege-Abgleich (d.h. Rechnung, Bestellung, Wareneingang) automatisiert gestalten. Folglich ermöglichen die Beschleunigung des Wareneingangs mittels Geofencing und die elektronische Übermittlung des Wareneingangstatus die zeitnahe Bezahlung von Rechnungen.

Optimierungseffekt durch die E-Rechnung

Die elektronische Rechnung kann hier einen großen Beitrag leisten. Dies gilt gerade, wenn auch die weiteren Dokumente der Versorgungskette bereits digital übertragen und mit strukturierten Daten angereichert werden. Wird etwa der Lieferschein mit den Daten zur Warensendung elektronisch übertragen, erübrigt sich die fehleranfällige, manuelle Erfassung durch die automatische Datenübernahme in das System. So muss nur noch die Prüfung der Daten gegen die tatsächlich gelieferte Ware „händisch“ erfolgen bzw. kann mit Geofencing-Technologie kontaktlos abgewickelt werden. Der Vorteil: Alle Daten sind sofort online – und die Rechnung, die ebenfalls elektronisch ankommt, wird automatisch abgeglichen.

Einsparpotential der E-Rechnung

Unternehmen und Verwaltungen ermitteln und beziffern Kosten für Rechnungsausgangs- und Rechnungseingangsprozesse unterschiedlich auf Basis jeweils individueller Arbeitsabläufe und Prozesskosten.

Nur 15 % der Rechnungsversender und 7 % der Rechnungsempfänger kennen exakt Ihre eigenen Kosten für die Verarbeitung einer Aus- oder Eingangsrechnung.⁴

³ Quellen: AUDI AG und HNA: „Innovation im VW-Konzern: Autoteile melden sich vor Ankunft“, abrufbar unter <https://www.hna.de/kassel/kreis-kassel/innovation-vw-konzern-autoteile-melden-sich-ankunft-3926172.html>

⁴ Quelle: <http://handel-mittelstand.digital/wp-content/uploads/Vortrag-Elektronische-Rechnungsabwicklung-Fakten.pdf>, S. 25, 2016, Mittelstand Digital



Führende E-Invoicing Experten geben als Vollkosten 11,10 Euro für eine papierhafte Ausgangsrechnung im Vergleich dazu 4,50 Euro für eine elektronische Ausgangsrechnung als Benchmark an.

Beim Rechnungseingangsprozess liegen die Kosten bei 17,60 Euro für eine papierhafte Eingangsrechnung im Vergleich von 6,40 Euro für die Verarbeitung einer elektronischen Eingangsrechnung.⁵

Fazit: Das Einsparpotenzial durch elektronische Rechnungen liegt bei mind. 60%.

EMPFANG UND ZUORDNUNG

Nach dem Empfang einer klassischen Papierrechnung (oder dem „Abbild“ einer Rechnung als PDF) erfolgt die Zuordnung und Kontierung der Rechnung erst, wenn die Rechnungsdaten ausgelesen bzw. diese manuell erfasst wurden.

Optimierungseffekt durch die E-Rechnung

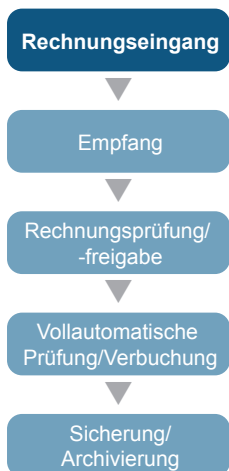
Im Gegensatz zur Papierrechnung werden originäre E-Rechnungen bereits im strukturierten Datenformat des Rechnungsempfängers übermittelt. Dadurch können die Zuordnung und Kontierung der E-Rechnung in einer elektronischen Workflow-Lösung automatisiert durchgeführt werden. Denn die notwendigen Rechnungsdaten wurden in diesem Fall bereits akkurat vorverfasst und können nahtlos in das Empfänger-ERP überführt werden. Mithilfe der elektronischen Nachverfolgung von Rechnungsabläufen können Bearbeitungsverzögerungen zudem rasch identifiziert und ergründet werden.

Da die fehlerhafte Erfassung der Rechnungsdaten durch manuelle Eingaben oder Scan-Lösungen zu vielfachen Nachbearbeitungen führt, wird die Zuordnung und Kontierung der Rechnung in den meisten Unternehmen bereits an dieser Stelle erheblich verzögert.

So kommt es besonders bei der Erfassung von Sammelrechnungen immer wieder zu Fehlern, die zum Stopp bei der Genehmigung und Bezahlung der betreffenden Rechnungen führen. Die entstehenden Liquiditätsengpässe der Lieferanten stellen wiederum ein Supply Chain-Risiko dar, das verzögerte Auslieferungen, Lieferstopps und eine Verschlechterung der Bilanz zur Folge haben kann.

>> Kommt die elektronische Rechnung zum Einsatz, kann sich der strategische Einkauf wertschöpfenden Aktivitäten widmen wie z.B. der Entwicklung von Lieferanten und neuen Geschäftsmodellen, anstatt sich über Gebühr mit operativen Belangen zu befassen.

RECHNUNGS-EINGANG



Rechnungen durchlaufen in den meisten Unternehmen auch heute noch immer etliche manuelle Prozessschritte, ehe sie in den entsprechenden Abteilungen zur Bearbeitung ankommen.

Der typische Bearbeitungsablauf ist aufgrund von internen und externen Vorgaben (wie den GoBD) in vielen Unternehmen zwar dokumentiert.

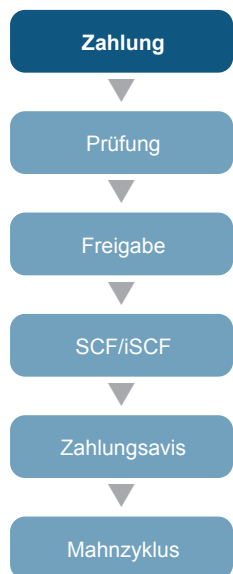
Doch sind Zwischenschritte und Fehlerquellen ohne die Digitalisierung des gesamten Rechnungsworkflows weder komplett nachvollziehbar – noch vermeidbar.

Eine der Folgen: Anfragen zum Stand der Rechnungsbearbeitung führen in vielen Fällen zu weiteren Verzögerungen.

⁵ Quelle: Bruno Koch, Billentis: E-Invoicing / E-Billing Digitisation & Automation, 2016



>> Mit der E-Rechnung minimieren global agierende Unternehmen Supply Chain- und Geschäftsrisiken der unzureichenden Steuerrechtskonformität wie zum Beispiel beschlagnahmte Güter in Brasilien⁶, gestrichene Vorsteuerabzüge in Deutschland, zeitaufwändige Betriebsprüfungen oder Strafzahlungen pro fehlerhaft erstellter Rechnung in Belgien⁷.



PRÜFUNG UND FREIGABE

Mit der manuellen Erfassung von Rechnungsdaten geht in vielen Unternehmen die zeitaufwändige manuelle Prüfung der steuerrechtlichen und betrieblichen Anforderungen von Rechnungen einher. Erschwerend kommt hinzu, dass international agierende Unternehmen die jeweils nationalen Regeln einhalten müssen. Werden fehlerhafte Rechnungen freigegeben, kann dies zur Folge haben, dass in einer späteren Betriebsprüfung der Vorsteuerabzug gestrichen wird.

E-Rechnungsanbietern hingegen kann die automatisierte Prüfung der steuerrechtlichen und betrieblichen Pflichtfelder erreicht werden.

BUCHUNG

Die Genehmigung und Buchung von unstrukturierten Rechnungsdaten kann, aufgrund der zeitaufwändigen Erfassung und Validierung, bis zu 100 Tage in Anspruch nehmen.

Optimierungseffekt durch die E-Rechnung

Mit der Einführung der E-Rechnung können Rechnungen innerhalb von Minuten geprüft und mittels eines automatisierten Workflows zur Buchung freigegeben werden. Wenn Bestell- und Wareneingangsdaten ebenfalls elektronisch vorliegen, können die Rechnungen nach der Validierung zudem auch gleich dunkelgebucht werden. Auf diese Weise lassen sich zum Beispiel die zeitaufwändige Prüfung von Sammelrechnungen auf der Positionsebene oder der manuelle Abgleich mit Bestelldaten gänzlich vermeiden.

Aufgrund der manuellen Erfassung von Rechnungsdaten werden Rechnungen in vielen Unternehmen heute noch zeitverzögert zur Prüfung und Freigabe weitergeleitet. Nachdem die Rechnungsdaten erfasst wurden und die Rechnung zur Prüfung und Freigabe vorgelegt wird, stellt sich die Bearbeitung oft alles andere als einfach dar. Denn Formfehler wie etwa fehlende steuerrechtliche Pflichtangaben und/oder eine fehlerhafte Erfassung führen nicht selten zu weiteren Verzögerungen. Mit der Bündelung des Compliance Knowhows von

Optimierungseffekt durch die E-Rechnung

Mit der E-Rechnung wird dagegen die automatisierte Prüfung und Freigabe in Verbindung mit Workflow-Lösungen forciert, indem Fehler bei der Erfassung eliminiert werden. Anhand der Validierung und Gegenprüfung von strukturierten Rechnungsdaten mit der Bestellung können Diskrepanzen in den Datensätzen auf diese Weise frühzeitig erkannt und behoben werden. Und das, bevor sie zu fehlerhaften Rechnungen führen, die durch umständliche und zeitaufwändige Korrekturvorgänge berichtigt werden müssen.

Lange Durchlaufzeiten führen häufig dazu, dass Skonti nicht wahrgenommen werden können. Zudem verzerren die entstehenden zeitverzögerten Bezahlprozesse die Preisfindung, weil Lieferanten die Kosten der späten Zahlungsabwicklung in Angebote einrechnen. Neben den hohen Prozesskosten verursachen Papierrechnungen bzw. unstrukturierte Rechnungsdaten damit auch deutlich überhöhte Einkaufskosten und haben eine negative Auswirkung auf die (Erfolgs-)Bilanz.

Die E-Rechnung stellt damit die Grundlage für die automatisierte, zeitnahe Bezahlung von Rechnungen dar, wodurch das Risiko von Liquiditätsengpässen, die in Lieferengpässen von Lieferanten münden, erheblich sinkt.

>> Darüber hinaus schaffen elektronische Statusmeldungen zum Bearbeitungsstand von E-Rechnungen und E-Rechnungsnetzwerke die Basis für Finanzierungsmodelle, die sowohl Rechnungssteller als auch -empfänger zugutekommen.

⁶ Quelle: Paystream Advisors im Auftrag von Invoiceware, abrufbar unter http://www.invoicewareint.com/hs-fs/hub/337253/file-1351641018-pdf/Invoiceware_Collateral/Paystr

⁷ Quelle: Die Europäische Kommission: Angaben zu den belgischen Mehrwertsteuerrichtlinien, (S.4), abrufbar unter http://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/moss_2017_be_en.pdf

Rolle von E-Rechnungen bzw. E-Rechnungsnetzwerken im iSCF-Modell

Inclusive Supply Chain Finance (iSCF) steht für die Integration von Smart Technology aller Partner entlang der Supply Chain. Das entsprechende Fraunhofer Framework verfügt über zwei Hauptbestandteile:

Supply Chain Finance („Von Fragmentierung zu Integration“) und **Smart Finance** („Von wertvollen Small Data zu integrierten Big Data“).

Beide Bereiche überlappen sich und haben ähnliche Akteure, zu denen neben Finanzdienstleistern auch einkaufende Unternehmen und Lieferanten genauso gehören wie Logistikdienstleister. Um alle Wertschöpfungsprozesse – und damit die (cyber-)physische mit der finanziellen Supply Chain – zu synchronisieren, werden heute Plattformen, Blockchains und Smart Contracts intensiv diskutiert.

Solange diese Diskussionen aber nicht vor allem bei kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) zu einem flächendeckenden Einsatz der neuen Technologien führen, wird die E-Rechnung bzw. werden E-Rechnungsnetzwerke die zentrale Bedeutung einnehmen.

Mehr noch: E-Rechnungen können zu einer raschen Weiterentwicklung von **Supply Chain Finance** hin zu **Smart Finance** beitragen, was für den integrierten Einsatz von digitalen Plattformen zwingend notwendig ist.

Konkret bedeutet dies, dass E-Rechnungsnetzwerke in Supply Chain Finance-Netzwerke (SCF) umfunktionalisiert werden, von denen Akteure entlang der Wertschöpfungskette profitieren:

Vorteile für Lieferanten

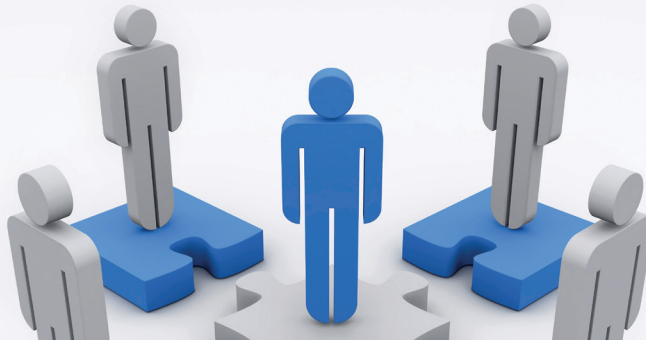
Anstatt Liquiditätsengpässe mit Kontokorrentkrediten teuer zu überbrücken, können Lieferanten die Bonität Ihrer Kunden zur Finanzierung nutzen. Rechnungsstatusmeldungen erhalten so im iSCF-Modell eine neue Brisanz für Lieferanten, da sie die Grundlage für die vorfristige Bezahlung genehmigter Rechnungen durch angeschlossene Finanziere bilden. Neben der Reduzierung von Mahnkosten können Lieferanten anhand des Rechnungsstatus nun die Außenstandsdauer ihrer Forderungen drastisch senken und mit alternativen Kapitalquellen die eigenen Finanzierungskosten reduzieren.

Vorteile für Einkäufer

Unternehmen, die ihre Zahlungsziele verlängern, um damit das eigene Working Capital zu optimieren, riskieren hierfür oft die Stabilität ihrer Supply Chain. Im iSCF-Modell – verbunden mit E-Rechnungsnetzwerken, Finanzieren und der entsprechenden Finanztechnologie – können Einkäufer hingegen ihre Zahlungsziele verlängern, während Lieferanten die Außenstandsdauer ihrer Forderungen reduzieren: Zwei Vorgänge, die sich in nicht-digitalen Finanzierungsmodellen ausschließen würden. Folglich wird das Working Capital beider Parteien optimiert, ohne Geschäftsbeziehungen zu verschlechtern.

Vorteile für Banken

SCF basiert auf dem Prinzip des Reverse Factoring, also der Vorfinanzierung der Verbindlichkeiten eines Käufers gegenüber seinen Lieferanten durch einen Finanzdienstleister. Der Lieferant profitiert von den Konditionen, die auf der Kreditwürdigkeit des Käufers basieren. Der inclusive Supply Chain Finance-Ansatz (iSCF) in Verbindung mit E-Rechnungsnetzwerken weitet diesen Finanzierungsansatz aus, indem (genehmigte) Rechnungen eines breiten Lieferantenkreises finanziert werden. So erhalten nicht nur strategische bzw. große Lieferanten, sondern auch „kleinere“ Lieferanten Zugang zu alternativen Kapitalquellen. Finanztechnologie zur Übermittlung von Rechnungsstatusmeldungen führt daher nicht zwingend zum Verzicht auf Banken durch digitale Finanzlösungen wie z.B. Peer-to-Peer-Kredite. Im Gegenteil, die frühzeitige Verbindung mit E-Rechnungsnetzwerken und deren Finanztechnologie eröffnet Banken latente Kundensegmente und neue Geschäftsmodelle.



WIE DIE SUPPLY CHAIN-BETEILIGTEN ZUR ERFOLGREICHEN EINFÜHRUNG DER E-RECHNUNG BEITRAGEN UND DAVON PROFITIEREN

Zunächst die ernüchternde Nachricht vorweg: Die erfolgreiche digitale Transformation des Rechnungswesens und der verbundenen Supply Chain-Abläufe ist leider kein Selbstläufer. Vielmehr erfordert sie die Kooperation aller Beteiligten, etwa aus

- Finanzbuchhaltung
- Einkauf
- IT-Abteilung
- Lieferanten

Um das zu erreichen, muss für alle Beteiligten von vornherein klar sein, auf welche Weise sie von der Veränderung profitieren und wie sie durch aktives Mitwirken ihren größtmöglichen Nutzen aus der Transformation ziehen können.

Der folgende Abschnitt zeigt daher bewährte Ansätze für ein erfolgreiches Change Management, das auf dem Konsens und Engagement aus Eigeninteresse der Supply Chain-Beteiligten basiert.

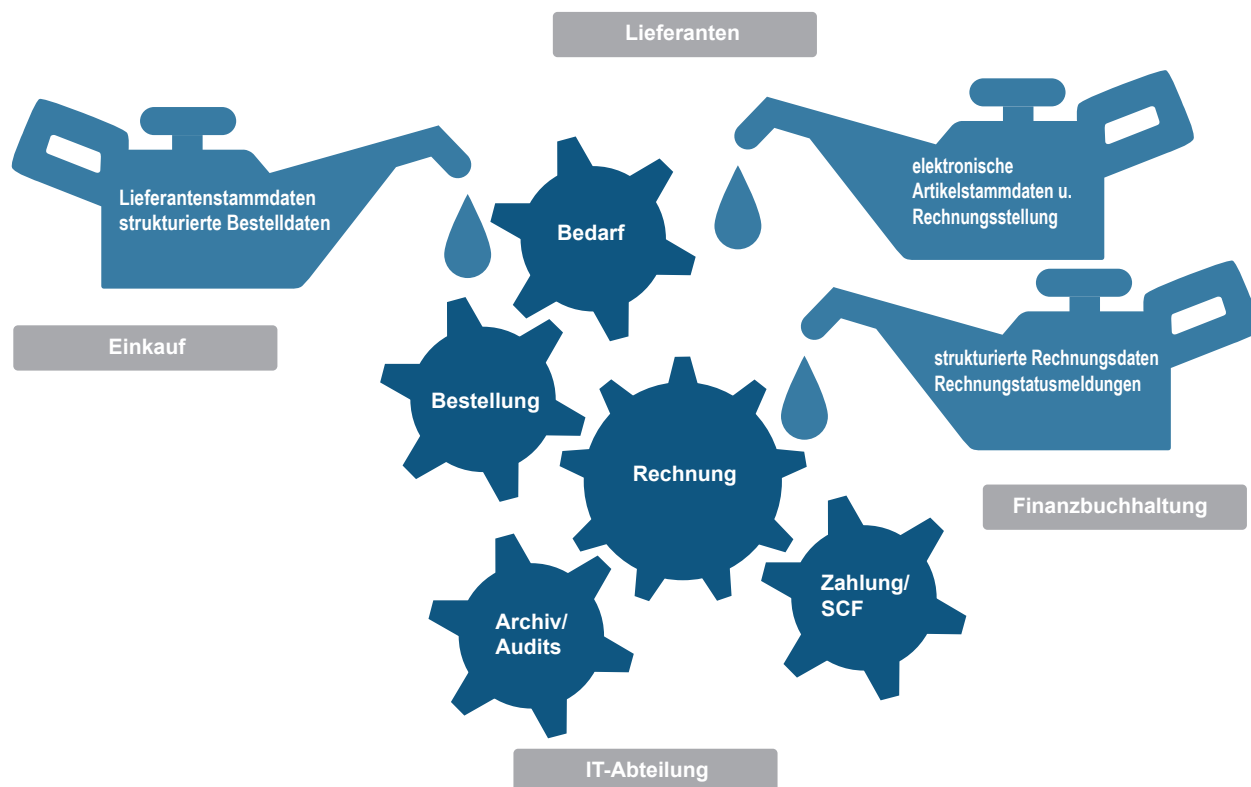
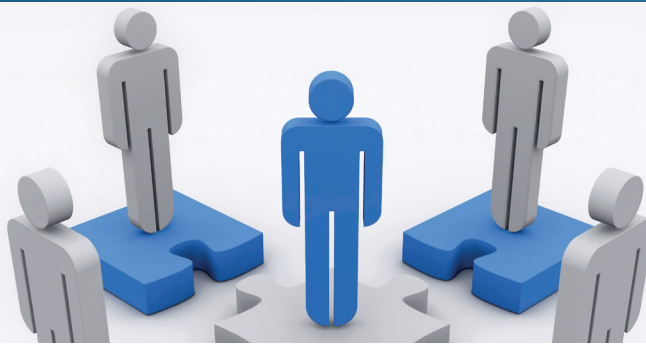


Abb.: Wie die Supply Chain-Beteiligten zur erfolgreichen Einführung der E-Rechnung beitragen



FINANZBUCHHALTUNG

Die (voll-)automatisierte Bearbeitung und Buchung von E-Rechnungen setzt zunächst voraus, dass die Rechnungsdaten bereits verlässlich vorgeprüft wurden. Folglich kann die Finanzbuchhaltung zur erfolgreichen Einführung der E-Rechnung beitragen, indem sie die steuerrechtlichen Validierungsanforderungen und das gruppenspezifische Regelwerk an die IT-Abteilung bzw. den E-Rechnungs-Dienstleister zur Implementierung übergibt.

Zusätzlich sollten das Regelwerk und mögliche Änderungen nicht nur aus rechtlichen Gründen (vgl. GoBD in Deutschland) dokumentiert werden, da sich die digitale Umsetzung eines Regelwerks ohne verlässliche Angaben hierzu sonst äußerst ressourcenintensiv gestalten würde. Ohne dokumentierte Angaben zum Regelwerk müssten die Validierungsanforderungen von den Mitarbeitern der Finanzbuchhaltung in der Regel nämlich zeitaufwendig eingeholt, verifiziert und abgeändert werden, falls diese Unregelmäßigkeiten aufweisen.

Gut zu wissen: Die FiBu von Alliance Data hat mit der E-Rechnung den Zeit- und Kostenaufwand für die Rechnungsbearbeitung um 50 % gesenkt.⁸

Durch ihren aktiven Beitrag zur erfolgreichen Einführung der E-Rechnung profitiert die Finanzbuchhaltung konkret, indem die langwierige manuelle Erfassung und Bearbeitung von Rechnungen drastisch verkürzt und vereinfacht werden. Zudem fallen Lieferantenanrufe zu Rechnungen, Mahnbriefe und Gebühren weg, da der aktuelle Rechnungsstatus in entsprechenden E-Rechnungsportalen abrufbar wird.

In der Folge kann sich die FiBu mit der eingesparten Zeit deutlich wertschöpfenderen Tätigkeiten wie der akkuraten Finanzberichterstattung und der Prozessanalyse widmen.

Ein weiterer Vorteil: In den meisten Unternehmen wird die Finanzbuchhaltung als Kostenstelle definiert. Mit der Einführung der E-Rechnung können FiBu-Leiter hier Verbesserungen erzielen, da sie maßgeblich zur Prozesskostensenkung in Supply Chain-Prozessen beitragen und mit dem erlangten „Vorsprung durch Daten“ CFOs/CEOs zeitnah Finanzinformationen für Investitionsentscheidungen liefern.

Damit kann die E-Rechnung eine Grundlage zur Aufwertung der Finanzbuchhaltung in Unternehmen und die strategische(re) Ausrichtung der Aktivitäten bilden.



Die Finanzbuchhaltung des Universitätsklinikum Schleswig-Holstein senkt mit dem Empfang elektronischer Rechnungen im ZUGFeRD- und EANCOM-Format sowie der automatisierten, workflowbasierten Weiterverarbeitung in SAP ihre kaufmännischen Prozesskosten.

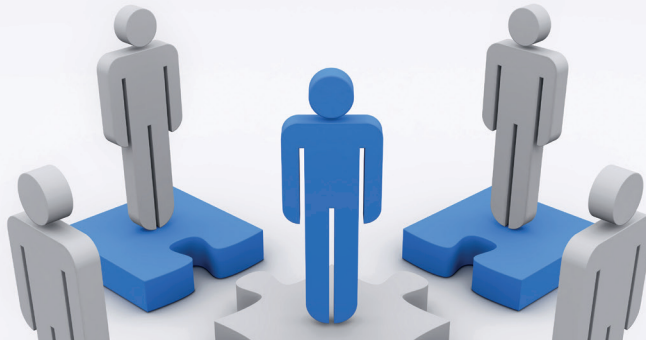
Zudem optimiert die Lösung Verwaltungsabläufe im Klinikum und unterstützt Digitalisierungsanforderungen der Zukunft.



Henkels FiBu hat mit der steuerrechtskonformen Einführung der E-Rechnung globale Compliance-Risiken reduziert.

Folglich konnten manuelle Scanvorgänge und Papier im Gegenwert von über 400 Bäumen eingespart werden.

⁸ Quelle: Alliance Data-Fallstudie



EINKAUF

Um die E-Rechnung erfolgreich einzuführen, sind Projektleiter wie auch Dienstleister auf das Engagement und die frühe Einbindung des Einkaufs angewiesen.

Die technische Umsetzung der E-Rechnung wird vom Einkauf unter anderem durch die elektronische Übermittlung von akkuraten Stamm- und Bestelldaten gefördert, die für den vollautomatischen Abgleich der Rechnungs- und/oder Stammdaten mit den Bestelldaten notwendig sind. Im Idealfall können E-Rechnungen dadurch ohne manuelle Eingriffe dunkelgebucht werden.

Außerdem trägt das Aufnehmen der Bestellpolitik in die Validierungsanforderung von Rechnungsdaten zur Steigerung von automatisierten Rechnungsabläufen bei. Hierzu übermittelt der Einkauf nach Möglichkeit die dokumentierte Bestellpolitik an die IT-Abteilung bzw. den E-Rechnungs-Dienstleister zur digitalen Umsetzung. Falls der Einkauf noch nicht in der Lage ist, Bestelldaten elektronisch zu übermitteln, kann auf diese Weise zumindest überprüft werden, ob erhaltene E-Rechnungen der Bestellpolitik entsprechen.

Neben den technischen Hilfestellungen trägt der Einkauf mit einer konsequenten Kommunikationspolitik, bei der Lieferanten zum Beispiel auf das E-Rechnungsprojekt, Übergangslösungen oder wichtige Fristen hingewiesen werden, zur erfolgreichen Realisierung bei.

Gut zu wissen: Da Rückfragen zur Einführung der E-Rechnung von Lieferanten meistens an die jeweiligen Ansprechpartner im Einkauf gerichtet werden, scheitern E-Rechnungsprojekte ohne entsprechend stringente Kommunikation daran, dass Lieferanten unweigerlich weiterhin Papierrechnungen einsenden.

Darüber hinaus kann der Einkauf zum langfristigen Erfolg des Projekts beitragen, indem die elektronische Rechnungsstellung in Rahmenverträge mit Lieferanten aufgenommen wird.

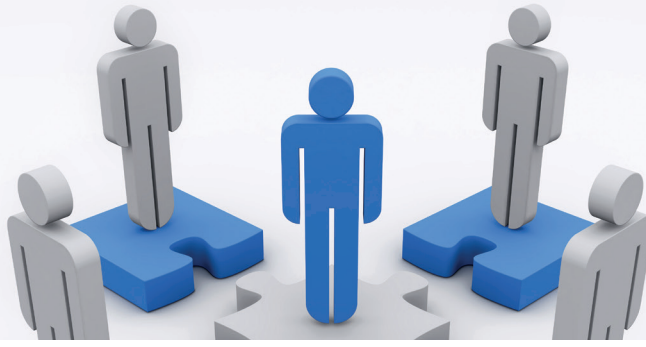
Ein weiterer Grund, aus dem E-Rechnungsprojekte vom Einkauf nicht entsprechend unterstützt werden, liegt oft in der Angst vor beeinträchtigenden Umwälzungen. Ist dann auch der weitreichende Nutzen für den Einkauf nicht ausreichend klargestellt worden – obwohl sich die E-Rechnung nachweislich positiv auf wichtige Einkaufskennzahlen und Supply Chain-Prozesse auswirkt – kommt es nicht selten zu typischen Ablehnungsreaktionen.

Eine mögliche Lösung: Da die KPIs der individuellen (operativen und strategischen) Einkäufer an die Zielsetzung der Einkaufsorganisation gekoppelt sind, können einzelne Einkäufer – und schließlich die gesamte Einkaufsorganisation – als Förderer eines E-Rechnungsprojekts gewonnen werden, indem ihnen die positiven Auswirkungen auf individuelle KPIs, die gesamte Einkaufsperformance und die Supply Chain wie folgt dargestellt werden:

EINKAUFSPROZESS

Reduzierung von Maverick Buying

Unternehmen, die ihr Rechnungswesen nicht ausreichend digitalisiert haben, fehlt es häufig an Transparenz um einzuschätzen, ob sich die eigene Einkaufsstrategie mit ihrem tatsächlichen Einkaufsverhalten deckt. Aufgrund der Transparenz über Einkaufsprozesse und -daten, die mit der E-Rechnung geschaffen wird, erfahren diese Unternehmen unter Umständen, dass trotz mühsam ausgehandelter zentraler Rahmenverträge noch immer im Grunde dezentral eingekauft wird. Die E-Rechnung, verbunden mit der digitalen Umsetzung des Einkaufsregelwerks, verhindert so die weitere Annahme von regelwidrigen Rechnungen und beseitigt damit die Voraussetzungen für Maverick Buying (u.a. mangelnde Transparenz und Kontrollverfahren).



Liefertermintreue/ Versorgungssicherheit

Vielerorts wird der Einkauf zunehmend angehalten, unternehmerisch zu handeln – etwa indem er die Supply Chain-Prozesse von der Beschaffung bis hin zur Lieferung sowie alle Abläufe rund um die aktive Projektarbeit begleitet. Supply Chain-Risiken, die zur reduzierten Liefertermintreue und Versorgungssicherheit führen, müssen daher soweit wie möglich vermieden werden, um zu erfolgreichen Abschlüssen von Projekten beizutragen.

Die Einführung der E-Rechnung ermöglicht automatisierte Bestellabgleiche und Buchungen, wodurch späte Zahlungen, die zu Lieferstopps und verspäteten Lieferungen führen können, vermieden werden. Somit profitieren sowohl der Einkauf als auch das gesamte Unternehmen durch die erhöhte Liefertermintreue und erzeugte Versorgungssicherheit, die sich positiv auf die Gesamtbilanz auswirken.

BESCHAFFUNGSSTRUKTUR

Anzahl Lieferanten je Mio. € Einkaufsvolumen

Um die automatisierte Bearbeitung von E-Rechnungen sowie den Durchsatz zu erhöhen, müssen unter anderem Stamm- und Bestelldaten anhand der Rechnungen validiert werden, die möglichst strukturiert und elektronisch vorliegen sollten.

Die Digitalisierung und Säuberung der Stammdaten zur Anbindung von Lieferanten und zur Steigerung der automatisierten Rechnungsabwicklung kann vom Einkauf gleichzeitig als Chance wahrgenommen werden, um eine weitere Lieferantenkonsolidierung durchzusetzen. Da sich Lieferanten auf E-Rechnungsnetzwerken eines Anbieters im Idealfall nur einmal registrieren können, werden im Zuge eines E-Rechnungsprojekts Redundanzen eliminiert. Bei einer breiten Umsetzung der E-Rechnung unterbinden die nachfolgenden elektronischen Kontrollverfahren dann gruppen- bzw. ERP-übergreifend regelwidriges Einkaufsverhalten und senken, verknüpft mit konsolidierten elektronischen Stammdaten, die Anzahl von Lieferanten pro Einkaufsvolumen.

Lieferantenmanagement

Neben der Beschaffungsmarktanalyse und dem Vertragsmanagement liegt eine Kernaufgabe des strategischen Einkaufs im Risikomanagement der Supply Chain. Supply Chain-Risiken wie Qualitätsdefizite, Lieferengpässe und Lieferanteninsolvenzen entstehen häufig aufgrund der fehlenden Liquidität in der Supply Chain: Rund 50.000 Geschäftsschließungen in Großbritannien sind dem Department for Business, Energy & Industrial Strategy zufolge jedes Jahr auf späte Zahlungen zurückzuführen. In Deutschland müssen Lieferanten der Metall- und Elektrobranche im Schnitt 45,59 Tage auf die Bezahlung der Rechnung warten und im Schnitt einen Zahlungsverzug von 9,47 Tagen in Kauf nehmen⁹, was sich durch die genannten Supply Chain-Risiken rächt. Mit der E-Rechnung wird der P2P-Prozess digitalisiert, sodass Lieferanten innerhalb der Fristen bezahlt werden. Die Auswirkungen von Liquiditätsengpässen in der Supply Chain können mit der E-Rechnung dadurch nahezu gänzlich vermieden werden.

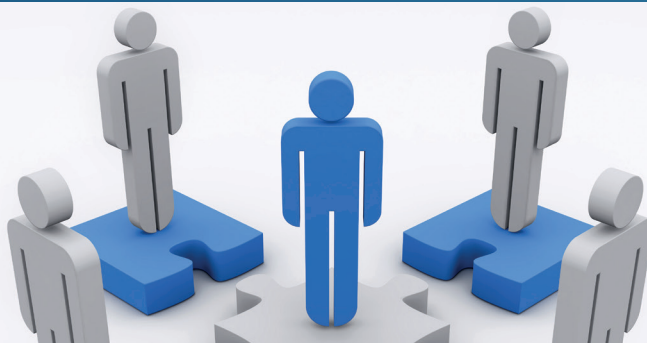
Zudem kann Liquiditätsrisiken mit inklusiven Finanzierungslösungen für Lieferanten auf E-Rechnungsnetzwerken (u.a. inclusive Supply Chain Finance) vorgebeugt werden. So wird mit der E-Rechnung einem breiten Lieferantensegment Zugang zu alternativen, vorfristigen Finanzierungsquellen verschafft, welche das Working Capital beider Parteien steigern und folglich das finanzielle Risikomanagement der Lieferanten optimieren.

EINKAUFSORGANISATION

Automatisierung von Beschaffungsprozessen/ Kosten je Bestellvorgang

Mit der automatisierten Übermittlung von elektronischen Bestelldaten können E-Rechnungen automatisch validiert und gebucht werden. E-Rechnungsnetzwerke ermöglichen es Lieferanten, Bestellungen zu bestätigen und Einkäufern, die elektronische Abwicklung der Bestellungen (Empfang, Bestätigung, Ablehnung, Umwandlung in E-Rechnungen etc.) auf kollaborativen

⁹ Quelle: Creditreform Zahlungsindikator Deutschland, Sommer 2017



Plattformen bequem einzusehen. Somit wird die E-Rechnung zum Treiber des digitalisierten Bestellprozesses, der die sonst zeitaufwändige Bestellverfolgung, dadurch entstehende Prozesskosten und die Rechnungsklärung (u.a. mittels elektr. Rechnungsmeldungen und Dunkelbuchung) operativer Einkäufer eliminiert. Die Automatisierung der Beschaffungsprozesse – ein wichtiger Hebel zur Optimierung der Einkaufsperformance strategischer Einkäufer – wird folglich durch die E-Rechnung gesteigert.

Anzahl der Bestellungen je Einkäufer/Compliance/Erhöhung von Prozesstransparenz

Bei der Einführung der E-Rechnung wird idealerweise das dokumentierte Regelwerk der Buchhaltung für die automatisierte Rechnungsprüfung und die Einkaufspolitik angewendet. Durch die Festlegung eines Einkaufslimits pro Einkäufer/Kostenstelle im Rahmen der Implementierung kann beispielsweise verhindert werden, dass regelwidrige Rechnungen übermittelt und die Einkaufsrichtlinien unterminiert werden.

In vielen Unternehmen werden Bestellungen zudem erst nach Erhalt der Papierrechnung erstellt oder gar nachträglich mit Bestellnummern versehen. Mittels der elektronischen Validierung von Rechnungsdaten und dem elektronischen Bestellabgleich kann verhindert werden, dass Rechnungen übermittelt werden, ehe der Bestellabgleich stattgefunden hat. Regelwidriges Einkaufsverhalten, das durch Bestellnummern auf Papierrechnungen getarnt wäre, wird so frühzeitig entlarvt.

Im Zuge der Digitalisierung des Rechnungsempfangs und der verbundenen Bestellprozesse wird so die entstehende Transparenz im Einkauf und die stringente Befolgung der Einkaufspolitik monetarisiert.

Senkung der Einkaufspreise/Skonti

Laut einer Umfrage der BME-Benchmark-Services unter Einkäufern von 240 Unternehmen, die 180 Milliarden Einkaufsvolumen verwalten, ist die Senkung der Einkaufspreise der wichtigste Hebel für den strategischen Einkauf zur Steigerung der Einkaufsperformance.¹⁰

Bevor Rahmenverträge langwierig neuverhandelt werden, ist dabei die Nutzung von Skonti ein pragmatischer und unbürokratischer Ansatz, Einkaufspreise zu senken. Dies erfordert jedoch, dass Rechnungen innerhalb der Zahlungsziele genehmigt und bezahlt werden. Mit der hochgradigen Umsetzung der E-Rechnung werden Rechnungsabläufe beschleunigt – wodurch die breite Realisierung von Skonti ermöglicht wird. Darüber hinaus können strategische Einkäufer die Inanspruchnahme von Rabatten über E-Rechnungsnetzwerke ausweiten, die mit Dynamic-Discounting-Lösungen verbunden sind.

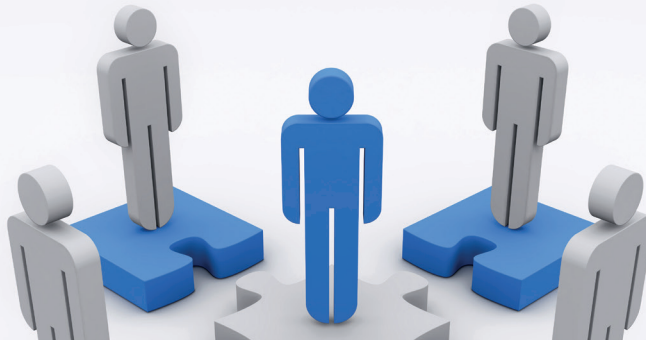


Das Shared Service Center und der Einkauf bei Mohawk Industries konnten mit der flächendeckenden Umsetzung der E-Rechnung und des Einkaufsregelwerks doppelte Zahlungen im Wert von 1,3 Mio. USD eliminieren.

Durch die beschleunigte Rechnungsbearbeitung wurden darüber hinaus Skonti im Wert von 1,7 Mio. USD realisiert.

Gut zu wissen: Mit der automatisierten Bearbeitung von E-Rechnungen kann die Zahlungsmoral belegbar gesteigert werden. Folglich profitiert der Einkauf von einer vorteilhaften Ausgangslage zur Neuverhandlung von Einkaufspreisen.

¹⁰ Quelle: BME TOP-Kennzahlen im Einkauf - Ergebnisse der Umfrage 2015



IT-ABTEILUNG

Um den Datendurchsatz und die automatisierte Buchung von E-Rechnungen zu fördern, unterstützt die IT-Abteilung ein E-Rechnungsprojekt unter anderem bei der Koordinierung der Schnittstellen, der Definierung des Netzwerkprotokolls und der semantischen Festlegung des Zielformats der E-Rechnung.

Als technisches Bindeglied zwischen Rechnungstellern/Lieferanten und Rechnungsempfängern/Kunden ermöglicht die IT-Abteilung auch die sichere Übermittlung weiterer Daten (z.B. Bestelldaten und Rechnungsstatusmeldungen), um die Rechnungsabwicklung für beide Parteien zu optimieren.

E-Rechnungsdienstleister vereinfachen den elektronischen Rechnungsempfang für IT-Abteilungen, indem sie die bilaterale Koordination der EDI-Schnittstellen übernehmen. Die IT-Abteilungen geben in der Regel lediglich das Zielformat vor und stehen für Implementierung und Tests zur Verfügung, nach denen der Dienstleister die Umwandlung der Rechnungsdaten in das festgelegte Zielformat durchführt.

Einer Studie der Hackett Group¹¹ zufolge kostet die Anbindung eines einzigen Lieferanten im Schnitt 925 USD und dauert 16 Tage. Somit vermeiden IT-Abteilungen mit der aktiven Unterstützung eines E-Rechnungsprojekts den iterativen und ressourcenintensiven Vorgang der punktuellen Lieferantenanbindung, der anstelle der IT-Abteilungen von entsprechenden Servicepartnern geleistet wird.

LIEFERANTEN

Ohne die Kooperation der Lieferanten, die letztendlich E-Rechnungen übermitteln, können weder Rechnungssteller noch Rechnungsempfänger die Investition in digitale Rechnungsabläufe amortisieren. Lieferanten tragen daher maßgeblich zur erfolgreichen Einführung der E-Rechnung bei, indem sie sich für die Implementierung und Koordinierung der Schnittstellen mit Servicepartnern ihres Kunden zur Verfügung stellen. Zudem ist es wichtig, dass sich Lieferanten an Übergangsfristen halten und intern den Wechsel zur E-Rechnung kommunizieren, um die doppelte Rechnungsstellung (d.h. Papier und E-Rechnung) oder doppelte Zahlungen zu vermeiden.

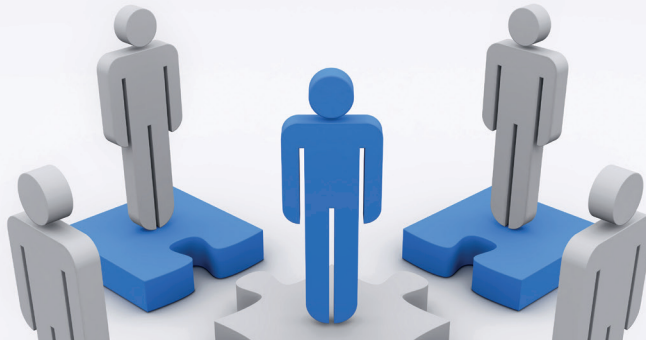
Gut zu wissen: Neben der Verschlechterung der Bilanz können doppelte Zahlungen verheerende Folgen in der Supply Chain nach sich ziehen, da sie einerseits bei Kunden Zahlungsstopps auslösen und andererseits Lieferstopps bei Lieferanten.

Lieferanten profitieren durch gesenkte Prozesskosten rund um die Rechnungsstellung und Nachverfolgung mitunter in erheblichem Maße von der Einführung der E-Rechnung. Die Beschleunigung von Rechnungsbearbeitung und Bezahlung verhindert, dass Working Capital in unbeglichenen Rechnungen gebunden ist.

Lieferanten sind zudem oft mehr als lediglich Zulieferer: Sie sind bisweilen Ideenlieferanten und in einigen Fällen sogar Innovationsgaranten, durch die ihre Kunden im Zeitalter der Innovationsquantensprünge bestehen können. Als Geschäftspartner von Daimler liefert Bosch z.B. die Technologie für autonomes Fahren und vernetzte Fortbewegungskonzepte, mit denen Daimler die Elektrifizierung der Automobilindustrie führend mitgestalten kann.¹² In einem sich stetig wandelnden Geschäftsumfeld, das durch disruptive Neueinsteiger wie Tesla und neue Geschäftsmodelle (u.a. Uber, Lyft) geprägt ist, sichern Lieferanten durch ihre Innovationskraft und Geschäftsideen so häufig die Zukunft ihrer Kunden.

¹¹ Quelle: Amy Fong, Patrick Connaughton: Purchase-to-Pay Process Perspective, Study Results Analysis vom Juni 2015, publiziert durch The Hackett Group, Inc.

¹² Quelle: Daimler Pressemitteilung zur Entwicklungskooperation zwischen Bosch und Daimler



Die Entwicklung gewinnbringender Ideen und neuer Ansätze muss natürlich finanziert bzw. oft von KMU selbst vorfinanziert werden. So gilt im B2B-Bereich die Devise „Zuerst Ware dann Geld!“ – etwa zum Verdruss von Lieferanten des deutschen Baugewerbes mit im Schnitt sogar erst 16 Tagen nach dem vereinbarten Zahlungsziel¹³. Deshalb sind einige Lieferanten trotz bzw. paradoxerweise aufgrund voller Auftragsbücher ständigen Cashflow-Problemen ausgesetzt. Mit der E-Rechnung und den verknüpften digitalen Finanzierungsmodellen lässt sich die Lieferantenfinanzierung im Gegensatz zum traditionellen Bankengeschäft besonders für KMU unbürokratisch, flexibel, rasch und papierlos gestalten.

Mit der sich einstellenden Synchronisierung der Güter- und Finanzströme können Lieferanten außerdem endlich das Paradoxon aufheben, dass eine gute Auftragslage aufgrund schlechter Zahlungsmoral der Kunden und gebundenem Working Capital das eigene Konkursrisiko erhöht.



Mit der Einführung der E-Rechnung, verbunden mit den entsprechenden digitalen Kontrollverfahren, konnte Leadec die Erstellung sowie Übermittlung von Rechnungen automatisieren und vereinfachen. Damit lassen sich Prozesskosten und Folgekosten reduzieren.

Portokosten für Korrekturrechnungen und ressourcenintensive nachgelagerte Prozesse, wie die Nachverfolgung von Rechnungen oder mögliche aufwändige Mahnzyklen, können gänzlich vermieden werden.



Nach der Einführung der E-Rechnung kann Abacus Industrial Flooring den Status der Rechnung von Empfang, Genehmigung bis hin zur Bezahlung in einem E-Rechnungsportal einsehen.

Zudem nutzt das britische KMU eine gekoppelte Finanzlösung des E-Rechnungsnetzwerks, durch die es sich Rechnungen am Tag der Genehmigung auszahlen lässt.

Mit der erheblichen Verkürzung des Zahlungseingangs von zehn Wochen auf weniger als einen Werktag konnte die Liquidität gesichert und Planungssicherheit geschaffen werden. Folglich kann Abacus Industrial Flooring nun größere Projekte in Angriff nehmen und die Weiterentwicklung des Unternehmens vorantreiben.

¹³ Quelle: Creditreform Zahlungsindikator Deutschland, Sommer 2017



EIN ABSCHLIESSENDER EXKURS ZU DEN ÖKONOMISCHEN UND KOMPARATIVEN VORTEILEN DER E-RECHNUNG FÜR UNTERNEHMEN

Die Einführung der E-Rechnung erhöht mit Hilfe der Supply Chain-Beteiligten/Stakeholder die technologische Ausstattung eines Unternehmens, wodurch neben den absoluten Prozesskosten auch die Opportunitätskosten der Rechnungsbearbeitung drastisch gesenkt werden können.

Anstatt Ressourcen mit der zeitaufwändigen Erfassung und Prüfung von Rechnungen zu binden, haben Unternehmen nach der Einführung mehr Zeit für strategische und gewinnbringende Aufgaben: So kann beispielsweise die Entwicklung neuer Produkte,

Dienstleistungen und Geschäftsmodelle durch die Eingliederung der Lieferanten in die digitale Supply Chain forciert werden.

Dieser Zeitgewinn ermöglicht es Unternehmen, mit den aufeinander abgestimmten Daten einen Vorsprung bei der strategischen Weiterentwicklung und Neuausrichtung ihrer Prozesse und Produkte zu erreichen.

Somit erlangen Unternehmen mit der E-Rechnung neben den ökonomischen Vorteilen auch komparative Kostenvorteile, wodurch sie ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern.

HERAUSGEBER:

Verband elektronische Rechnung (VeR)
Schackstraße 2
80539 München
Tel: +49 (0)89 38 17 22 28
E-Mail: sekretariat@verband-e-rechnung.org

im Sommer 2017

AUTOREN & ANSPRECHPARTNER:

Dieses Whitepaper wurde von den Experten des Arbeitskreises „Financial Supply Chain“ des VeR unter Leitung von Chika Okoli erstellt.

Editor-in-Chief:

Chika Okoli, Tungsten Network
E-Mail: chika.okoli@tungsten-network.com

Editoren:

Ingrid Gottwald, GISA GmbH
E-Mail: ingrid.gottwald@gisa.de

Rolf Wessel, SEEBURGER AG
E-Mail: r.wessel@seeburger.de

Thomas Rohn, OpusCapita GmbH
E-Mail: thomas.rohn@opuscapita.com

Eine vollständige Liste von erfahrenen E-Invoicing-Dienstleistern und VeR-Mitgliedern steht für Sie unter folgender Webadresse bereit:

www.verband-e-rechnung.org/de/organisation/mitglieder

WEITERE INFORMATIONEN

Sie wollen mehr erfahren über die Vorzüge der E-Rechnung, rechtliche Hintergründe und steuerrechtliche Verpflichtungen? Dann besuchen Sie unsere umfangreiche Wissensplattform:

Case Studies: <https://www.verband-e-rechnung.org/de/e-rechnung/wissen/anwenderberichte>

Fachbeiträge: <https://www.verband-e-rechnung.org/de/e-rechnung/wissen/fachartikel>

E-Rechnungsgesetz 2018: <https://www.verband-e-rechnung.org/de/e-rechnung/e-rechnungsgesetz>



FACHBEGRIFFE

Banf

Die Kurzform für den Begriff „Bestellanforderung“ stammt aus dem Sprachgebrauch bei SAP. Sie bezeichnet die Aufforderung an den Einkauf, ein Material oder eine Dienstleistung in einer bestimmten Menge zu einem bestimmten Termin zu beschaffen.

Blockchain

Dezentrale, chronologisch aktualisierte Datenbank mit einem aus dem Netzwerk hergestellten Konsensmechanismus zur dauerhaften digitalen Verbriefung von Eigentumsrechten.¹⁴

Dynamic Discounting

Dynamic Discounting oder Dynamische Diskontierung ist eine Form der Lieferantenfinanzierung ohne Bank bilateral zwischen Unternehmen, die untereinander in einer Käufer-Lieferantenfinanzierung sind. Bei der dynamischen Diskontierung einigen sich die Beteiligten nach erfolgter Rechnungsstellung auf eine Reduktion/Diskontierung des Rechnungsbetrags im Falle einer vorzeitigen Begleichung der Rechnung.¹⁵

EDI

Electronic Data Interchange steht für den strukturierten elektronischen Austausch von Daten.

Rechnung / E-Invoice

Die E-Rechnung ist im Gegensatz zur Papier- und PDF-Rechnung ein Dokument, das in einem strukturierten elektronischen Format ausgestellt, übertragen und empfangen wird und folglich die automatisierte und elektronische Verarbeitung ermöglicht.

Geofencing

Geofencing ist eine Wortkombination aus Geography und Fencing (Einzäunen). Es ist eine Technik zur Ortung und zum Tracking von Personen und Objekten, die einen bestimmten lokalen Bereich nicht verlassen dürfen. Sobald die entsprechende Person den markierten geografischen (Fencing) Bereich verlässt, gibt das Geofencing-System, ein GPS-Tracker, einen entsprechenden Hinweis oder einen Alarm an den Benutzer.¹⁶

GoBD

In den „Grundsätzen zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff“ (GoBD) stellt die Finanzverwaltung die Anforderungen an IT-gestützte Buchführungssysteme praxisgerecht zusammen und sorgt für Rechtsklarheit in Unternehmen.¹⁷

Inclusive Supply Chain Finance

Eine Ausweitung des SCF-Ansatzes durch die Anwendung der Smart Finance-Methodik mit dem Ziel, die Vorfinanzierung für ein breites Lieferantensegment – besonders KMUs – zu ermöglichen, das über große und strategische Lieferanten hinausgeht.¹⁸

¹⁴ Quelle: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/blockchain.html>

¹⁵ Quelle: <https://paymentandbanking.com/glossary/dynamic-discounting/>

¹⁶ Quelle: <http://www.itwissen.info/Geofencing-geofencing.html>

¹⁷ Quelle: BMI: http://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Downloads/BMF_Schreiben/Weitere_Steuertemen/Abgabenordnung/Datenzugriff_GDPdU/2014-11-14-GoBD.html

¹⁸ Quelle: https://www.iml.fraunhofer.de/de/abteilungen/b2/einkauf_finanzen_supply_chain_management/dienstleistungen/financial-supply-chain-management/Supply-Chain-Finance.html



Maverick Buying

Einkauf von Materialien oder Dienstleistungen ohne den Einkauf einzubeziehen, d.h. Beschaffung außerhalb standardisierter Beschaffungswege. Beschaffungsvorgänge laufen am Einkauf vorbei, der Einkauf wird bei Beschaffungsvorgängen (zu) spät einbezogen oder vorhandene Verträge werden für die Beschaffungsvorgänge nicht genutzt.

Smart Contract

Elektronischer Vertrag, der hinterlegte Regeln automatisch überwacht und definierte Aktionen bei Vorliegen eines Trigger-Events selbsttätig ausführen kann.¹⁹

Smart Finance

Ein holistischer Finanzierungsansatz, bei dem unterschiedliche Technologien wie beispielsweise E-Invoices, Blockchains und Smart Contracts, sowie die Integration aktiver Fintechs und Serviceplattformen zur breiten Umsetzung synchronisierter Waren- und Finanzflüsse eingesetzt werden.²⁰

Supply Chain Finance

Supply Chain Finance (SCF) ist ein relativ neues Instrument des Financial Supply Chain Management. Hier werden die Verbindlichkeiten eines Käufers gegenüber seinen Lieferanten durch einen Finanzdienstleister vorfinanziert. Der Lieferant profitiert von den Konditionen, die auf der Kreditwürdigkeit des Käufers basieren, und wird zu einem zahlungsfähigen und zuverlässigen Partner. So setzt SCF die in der Supply Chain gebundene Liquidität frei und schafft Vorteile für alle Akteure entlang der Wertschöpfungskette.²¹

UNI/EDIFACT

UN/EDIFACT steht für United Nations Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport. EDIFACT ist ein branchenübergreifender internationaler Standard für das strukturierte Format elektronischer Daten im Geschäftsverkehr und zugleich einer von mehreren internationalen EDI-Standards.

XML

Extensible Markup Language (deutsch: erweiterbare Auszeichnungssprache), ist ein weit verbreitetes Format um elektronisch strukturierte Daten auszutauschen.

ZUGFeRD

Eine ZUGFeRD-Rechnung stellt ein hybrides Format dar, welches aus einer bildlichen Darstellung der Rechnung (PDF/A-3-Datei) und einem strukturierten und maschinell auswertbaren Datensatz besteht. Dieser ist in einer XML-Datei abgelegt, welche wiederum als Anhang in die PDF-Datei eingebettet ist.

XRechnung

Als nationale Möglichkeit der Spezifizierung wurde der Rechnungsdatenaustausch-Standard XRechnung im Rahmen eines Steuerprojekts des IT-Planungsrats entwickelt. XRechnung stellt dabei eine im Rahmen des europäischen Normungsverfahrens erstellte „Core Invoice Usage Specification“ dar, die für die öffentlichen Auftraggeber in Deutschland die europäische Norm eindeutig abbildet und für die Verwaltung relevante Regelungen präzisiert.

¹⁹ Quelle: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/smart-contract.html>

²⁰ Quelle: https://www.iml.fraunhofer.de/de/abteilungen/b2/einkauf_finanzen_supply_chain_management/dienstleistungen/financial-supply-chain-management/Smart-Finance.html

²¹ Quelle: https://www.iml.fraunhofer.de/de/abteilungen/b2/einkauf_finanzen_supply_chain_management/dienstleistungen/financial-supply-chain-management/Supply-Chain-Finance.html