

Was bringt die Umstellung auf E-Rechnungen?

Was Entscheider in kleinen, mittelständischen und großen Unternehmen beachten sollten, damit der Einstieg ins E-Invoicing für alle Prozessbeteiligten zum reibungslosen, ressourcen- und kostenschonenden Erfolg auf ganzer Linie wird

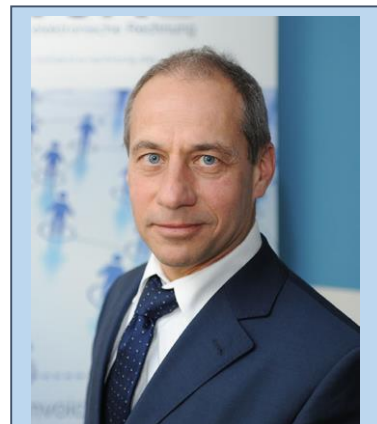
Noch vor gar nicht allzu langer Zeit waren digitale Rechnungsprozesse nur ein Thema für fachkundige IT-Kreise, experimentierfreudige „Early Adopter“ und große Wirtschaftskonzerne mit Tausenden von Zulieferern. Doch das Thema gewinnt auch in Deutschland immer mehr an Fahrt. Und das nicht nur bei den ganz Großen, sondern zunehmend auch im Mittelstand.

Der Grund: Mit E-Invoicing, wie der elektronische Rechnungsaustausch mit (mehr oder weniger) automatisierter Weiterverarbeitung der Rechnungsdaten in der Fachsprache genannt wird, lässt sich ordentlich Geld sparen – und verdienen. Kein Wunder also, dass das Angebot an verfügbaren Formaten, Standards, Softwarelösungen und Dienstleistern ebenfalls immer weiter zunimmt. Eine Entwicklung, die es Entscheidern in kleinen und mittelständischen Unternehmen nicht unbedingt leichter macht.

Die Wahl des optimalen Wegs hin zur verheißungsvollen Zukunftstechnologie wird damit schon im Vorfeld der eigentlichen Implementierung zur entscheidenden Herausforderung. Denn wie, wann und in welcher Form sich eine Umstellung auf den elektronischen Austausch von (Rechnungs-)Dokumenten besonders bezahlt macht, hängt von zahlreichen Faktoren ab. Welche das sind und was es dabei zu beachten gilt, erklärt Prozessoptimierungs-Experte Oliver Berndt vom Verband elektronische Rechnung (VeR).

Herr Berndt, gibt es bestimmte Schwellenwerte, etwa bei Unternehmensgröße, Umsatzvolumen oder Rechnungsaufkommen, ab denen sich eine Umstellung auf E-Invoicing überhaupt erst lohnt?

Prinzipiell lässt sich sagen, dass der Ersatz von Papierrechnungen durch irgendeine Form von E-Invoicing, zum Beispiel als PDF-Anhang per E-Mail, immer lohnens- und lobenswert ist. Schon kleine Unternehmen profitieren bei der Rechnungsstellung zumindest von den Einsparungen beim Porto. Dazu kommt noch das gute Gefühl, etwas weniger Papier und Versandmaterial zu verbrauchen. Allerdings wächst mit der Unternehmensgröße und dem Rechnungsaufkommen auch das weitere, prozessbedingte Einsparpotential. Denn E-Invoicing ermöglicht den Austausch strukturierter Daten und schafft damit die Grundlage für eine deutlich höhere Prozessautomatisierung. Rechnungssteller können so Einsparungen von 40 bis 50 Pro-



Oliver Berndt,
VeR-Experte für Prozessoptimierung

Als unabhängiger Experte für Prozessoptimierung unterstützen Oliver Berndt und sein Team seit vielen Jahren kleine, mittlere und große Unternehmen auf nationaler wie internationaler Ebene bei der ressourcen- und kostensparenden Digitalisierung von wichtigen Unternehmensprozessen. Berndt ist offizieller Experte für Prozessoptimierung beim Verband elektronische Rechnung (VeR) und gilt als einer der renommiertesten Prozessberater für E-Invoicing im deutschsprachigen Raum.

VORSTAND

Stefan Groß (Vorsitzender)
Marcus Laube (stellv. Vorsitzender)
Reinhard Wild (stellv. Vorsitzender)
Ivo Moszynski

VERBANDSANSCHRIFT

Sackstr. 2
80539 München
Tel.: +49 (0)89 38 17 22 28
www.verband-e-rechnung.org

PRESSEKONTAKT

COMPRISMA
Björn Berensmann M.A.
Tel.: +49 (0)89 85 63 16 90
presse@verband-e-rechnung.org

zent bei der Durchlaufzeit und eine ähnlich hohe Verringerung von typischen Transaktionsfehlern sowie deutliche Material- und Zeiteinsparungen realisieren. Auf der Rechnungsempfängerseite sind die prozessualen und monetären Vorteile in der Regel sogar noch deutlich höher.

Die automatisierte Verarbeitung strukturierter Rechnungsdaten lässt sich dann aber nicht mehr über den Austausch von einfachen PDF-Dokumenten per E-Mail erreichen, oder?

Nein, nicht ganz. (*lacht*) Die Herausforderung liegt in diesem Fall jedoch nicht nur in der schnellen, sicheren und verlässlichen Datenübertragung. Ein ganz entscheidender Punkt, der leider häufig völlig unterschätzt wird, ist die Vereinbarung einer einheitlichen Datenstruktur. Denn die Abstimmung zwischen den Partnern kann sehr aufwendig werden – und steigt mit der Zahl der Beteiligten. So etwas lohnt sich in der direkten Beziehung meist nur bei sehr hohen Austauschvolumen zwischen zwei Partnern. Wird das Ganze komplexer und kommen weitere Partner hinzu, zieht man besser einen Dienstleister zurate.

Was für einen Vorteil bringt ein solcher E-Invoicing-Dienstleister?

Mit einem leistungsstarken E-Invoicing-Provider lässt sich der benötigte Abstimmungsaufwand stark eindämmen und beschleunigen. Denn dann ist nur eine technische Schnittstelle zum Dienstleister – statt diverser bilateraler Schnittstellen – zu realisieren. Zudem kümmert sich der Provider nicht nur um die Kanalisierung und Konvertierung von Ein- und Ausgangsrechnungen in sowohl elektronischer als auch in Papierform. Viele Dienstleister bieten auch weitergehende Services wie die Rechnungsprüfung über eine anpassbare Workflow-Software, digitale Archivierungslösungen oder die Anbindung an andere, bestehende Dokumentenmanagementsysteme (DMS) an.

Gibt es Alternativen zur Beauftragung eines Dienstleisters?

Eine andere Möglichkeit, um im großen Rahmen ins E-Invoicing einzusteigen, ist die Einigung *aller* beteiligten Rechnungsversender und -empfänger auf einen einheitlichen E-Rechnungs-Standard. In Deutschland hat hier besonders das ZUGFeRD-Format für einiges Aufsehen gesorgt. Doch auch hier gilt: Es müssen alle mitmachen! Elektronische Rechnungen in abweichenden Formaten oder mit zusätzlichen, branchen- oder kundenindividuellen Rechnungsdaten, ein Austausch über alternative Übertragungswege oder der Versand und Empfang von Rechnungen in Papierform sind bei diesem Ansatz nicht vorgesehen bzw. mit individuellen Mehrkosten und deutlichem Mehraufwand verbunden.

Wie lange dauert die Implementierung und wie viel Zeit muss vergehen, bis sich die Investitionen tatsächlich auszahlen?

Das kommt darauf an. Wenn man die Lösung mit einem leistungsfähigen Dienstleister realisiert und keine ungewöhnlichen Anforderungen hat, kann ein solches Projekt innerhalb von drei Monaten stehen. Soll dagegen alles selbst entwickelt werden, kann sich das Vorhaben auch schon mal über drei Jahre hinziehen. Sollen elektronische Rechnungsdaten dann auch international ausgetauscht werden, verlängert sich dieser Zeitraum noch einmal deutlich. Denn leider sind die rechtlichen Vorschriften international alles andere als einheitlich. Auch hier können leistungsfähige Dienstleister mit interna-

VORSTAND

Stefan Groß (Vorsitzender)
Marcus Laube (stellv. Vorsitzender)
Reinhard Wild (stellv. Vorsitzender)
Ivo Moszynski

VERBANDSANSCHRIFT

Schackstr. 2
80539 München
Tel.: +49 (0)89 38 17 22 28
www.verband-e-rechnung.org

PRESSEKONTAKT

COMPRISMA
Björn Berensmann M.A.
Tel.: +49 (0)89 85 63 16 90
presse@verband-e-rechnung.org

tionaler Projekterfahrung wieder deutlich punkten. Gängige Amortisationszeiten reichen je nach Projektumfang, Art der Implementierung und Größe des Rechnungsvolumens von wenigen Monaten bis hin zu zwei bis drei Jahren.

Gibt es Schwachstellen, auf die man bei der Implementierung achten sollte? Und was sind die typischen Fehler bei der Umstellung auf E-Invoicing?

Wie schon erwähnt, wird der Aufwand für die Detailabstimmungen der Datenformate oft massiv unterschätzt. Das liegt vor allem daran, dass die Implementierung – besonders bei der Inhouse-Variante – häufig in erster Linie als IT-Projekt wahrgenommen wird. Die Anforderungen der Finanzabteilung oder rechtliche Vorgaben werden nicht ausreichend berücksichtigt. So sind Verfahrensdokumentationen beispielsweise seit 1995 Pflicht. Dennoch werden sie nicht immer erstellt. Viele Systeme decken zudem nur Teilprozesse ab. Das ist zwar im Grunde kein Problem. Doch wer die digitale Optimierung des kompletten Beschaffungsprozesses (Stichworte: Purchase-to-Pay bzw. Order-to-Cash) sicherstellen möchte, sollte alle Prozessschritte kritisch hinterfragen. Und bei komplexeren Lösungen unbedingt sowohl gründlich als auch ausführlich testen.

Als hilfreich bei der Wahl des richtigen Dienstleisters haben sich – neben den funktionalen und anbieterbezogenen Kriterien – vergleichbare Referenzen herausgestellt. Entsprechende Prüfungen sollten durch den Anbieter ermöglicht und durch den Interessenten auch durchgeführt werden.

Fazit

Die Frage ist nicht, ob sich der Einsatz von E-Invoicing für ein Unternehmen lohnt. Es geht vielmehr darum, die Umstellung auf den elektronischen Rechnungsaustausch so zu gestalten, dass es sich lohnt.

	INHOUSE LÖSUNG	SERVICE PROVIDER
PRO	✓ Unabhängigkeit von Dritten ✓ Keine Weitergabe der Geschäftsdaten an Service Provider (Vertraulichkeit)	✓ Funktional mächtige Plattformen verfügbar ✓ Eine Schnittstelle für diverse Kunden, ggf. auch international ✓ Schnellere Umsetzung, Netzwerk ✓ Geringere Kosten, Skaleneffekte ✓ Outsourcing der Lieferanten-/Kundenaktivierung
CONTRA	✓ Zeitlicher Aufwand für Einrichtung ✓ Projekt- und Infrastrukturkosten ✓ Zeitlicher und finanzieller Aufwand für Pflege von diversen Schnittstellen ✓ Verfolgen und Umsetzen sich ändernder rechtlicher Vorgaben (international) ✓ Lieferanten-/Kundenaktivierung	✓ Abhängigkeit vom Service Provider ✓ Transaktionsbasierte Kosten (können) nachteilig bei extrem großem Volumen (sein)

Schaubild 1: Inhouse- und Providerlösung im Vergleich

VORSTAND

Stefan Groß (Vorsitzender)
 Marcus Laube (stellv. Vorsitzender)
 Reinhard Wild (stellv. Vorsitzender)
 Ivo Moszynski

VERBANDSANSCHRIFT

Schackstr. 2
 80539 München
 Tel.: +49 (0)89 38 17 22 28
www.verband-e-rechnung.org

PRESSEKONTAKT

COMPRISMA
 Björn Berensmann M.A.
 Tel.: +49 (0)89 85 63 16 90
presse@verband-e-rechnung.org