

SEEBURGER

<< >> >>>
Connect Automate Innovate

Die E-Rechnung kommt – aber wie gut ist die Wirtschaft vorbereitet?

September 2025 | Ergebnisse der Kurzumfragen
aus der Webcast-Reihe „E-Rechnungsgesetz &
SEEBURGER-Lösungen 2025“





Disclaimer

Diese Veröffentlichung enthält ausschließlich allgemeine Informationen. SEEBURGER erbringt mit dieser Veröffentlichung keine professionelle Dienstleistung, insbesondere keine rechtliche oder steuerliche Beratungsleistung. Diese Veröffentlichung ist nicht geeignet, um unternehmerische Entscheidungen zu treffen oder Handlungen vorzunehmen. Hierzu sollten Sie sich von einem qualifizierten Berater (z. B. Rechtsanwalt und/oder Steuerberater) in Bezug auf den Einzelfall beraten lassen. Es werden keine (ausdrücklichen oder stillschweigenden) Aussagen, Garantien oder Zusicherungen hinsichtlich der Richtigkeit oder Vollständigkeit der Informationen in dieser Veröffentlichung gemacht.

SEEBURGER haftet nicht oder ist nicht verantwortlich für Verluste oder Schäden jeglicher Art, die direkt oder indirekt im Zusammenhang mit Informationen aus der Präsentation entstehen.

Executive Summary

Mit dem Wachstumschancengesetz steht der deutsche Mittelstand vor einem historischen Umbruch. Erstmals wird die elektronische Rechnung im B2B-Bereich gesetzlich verpflichtend und zwar nicht als PDF, sondern als strukturierte, maschinenlesbare E-Rechnung nach EN16931.

SEEBURGER hat diese Zäsur begleitet. In einer achteiligen Webcast-Reihe wurden über 1.000 Fach- und Führungskräfte befragt. Das Ergebnis ist ein einzigartiges praxisnahes Lagebild zur E-Rechnungspflicht in Deutschland.

Die 24 Kurzumfragen zeigen, dass viele Unternehmen technisch vorbereitet, aber organisatorisch noch unentschlossen sind. Validierung, Integration und Formatvielfalt stellen dabei große Hürden dar. Gleichzeitig wächst der Handlungsdruck, denn wer Prozesse nicht konsequent digitalisiert, riskiert Compliance-Verstöße, Zahlungsrückstände und Reputationsschäden.

Dieses Paper analysiert die Antworten aus acht zentralen Themenfeldern vom Rechnungseingang bis zur europaweiten ViDA-Initiative. Es zeigt, wo Unternehmen heute stehen, welche Hürden am häufigsten auftreten und wie eine belastbare Roadmap aussehen kann.

Die wichtigste Erkenntnis ist, dass E-Invoicing kein isoliertes IT-Projekt darstellt, sondern ein strategisches Transformationsfeld ist, das jetzt entschlossen angegangen werden muss.

SEEBURGER begleitet Unternehmen seit **Jahrzehnten** bei der Digitalisierung geschäftskritischer Prozesse, darunter auch bei der Umsetzung von E-Invoicing-Vorgaben.

Mit unserer tiefen Expertise in Formaten wie ZUGFeRD, XRechnung, Peppol und EDI sowie unserer ERP-unabhängigen Integrationsplattform und SAP S/4HANA-Kompetenz helfen wir dabei, gesetzliche Anforderungen in automatisierte und zukunftssichere Abläufe zu überführen.

In unserer **Webcast-Reihe zum neuen E-Rechnungsgesetz** haben wir aktiv den Austausch mit der Wirtschaft gesucht. Die Umfrageergebnisse in diesem Report spiegeln diese Praxisnähe wider. Denn für uns ist E-Invoicing mehr als nur Pflicht: Es ist der Startpunkt für digitale Exzellenz.

Seit Januar 2025 ist die elektronische Rechnung in Deutschland für den B2B-Bereich gemäß der Richtlinie 2014/55/EU (Europäische Norm EN 16931) verpflichtend.

Zeitgleich treibt auch die EU die Harmonisierung von E-Invoicing- und Steuer-Reporting-Standards voran.

Ganz gleich, ob **ZUGFeRD**, **XRechnung**, **EDIFACT** oder **Peppol** – die Vielfalt an Formaten verlangt nach durchdachter Integration in bestehende ERP-Systeme. Genau diese Integration entwickelt sich zur Schlüsselkompetenz für eine erfolgreiche und zukunftssichere Umsetzung.

Für viele Unternehmen markiert die Einführung der E-Rechnung nicht nur eine regulatorische Anpassung, sondern den Einstieg in die Digitalisierung ihrer gesamten Geschäftsprozesse.

A decorative background image on the left side of the slide. It features a blurred image of a calculator and a laptop. Overlaid on this are several semi-transparent icons and text elements: a large 'TAX' text in a box, a percentage sign '%', a bar chart with an upward arrow, a target icon, a magnifying glass over binary code, and various dotted lines and small geometric shapes.

Inhaltsverzeichnis

- 01 |** E-Rechnungsgesetz 2025:
Was Unternehmen jetzt wissen müssen
- 02 |** SEEBURGER Invoice Delivery Service:
Rechnungserstellung- und -versand sicher und compliant
- 03 |** SEEBURGER Global E-Invoicing:
Eine Lösung für alle Anforderungen
- 04 |** Effiziente Beschaffungsprozesse:
P2P-Automatisierung in SAP
- 05 |** SEEBURGER Invoice Portal Service für die Rechnungseingangs-
verarbeitung
- 06 |** Validierung von E-Rechnungen für ZUGFeRD und XRechnung
- 07 |** E-Invoicing mit etablierten EDI-Verfahren in die Zukunft
- 08 |** Elektronischer Rechnungsausgangsprozess aus SAP

Teil 1

E-Rechnungsgesetz 2025:
Was Unternehmen jetzt
wissen müssen

**In Teil 1 haben wir
gemeinsam mit über
180 Teilnehmenden den
Status Quo beleuchtet
und Fragen zur
Umsetzung diskutiert.**



Zentrale Themen:

- Was fordert das Gesetz konkret?
- Welche Fristen gelten?
- Wie gelingt die praktische Umsetzung technisch und organisatorisch?

Ziel war es, Aufklärung zu schaffen, Risiken zu minimieren und digitale Chancen aufzuzeigen.



Kurzumfrage 1.1

117 Antworten

Die Ergebnisse deuten auf eine positive Grundhaltung hin, jedoch mit klaren Schwächen in der Umsetzung.

Zwar empfangen viele Unternehmen bereits strukturierte E-Rechnungen, doch die automatisierte Verarbeitung und der Versand bleiben häufig aus.

Die Folge: Medienbrüche im Prozess und Risiken für Compliance und Effizienz.

„Wie weit sind Sie mit der Umstellung auf E-Invoicing?“

Wir empfangen E-Rechnungen

62%

Wir können E-Rechnungen empfangen

53%

Wir haben mit der Umsetzung Rechnungsausgang begonnen

51%

Wir haben mit der Umsetzung Rechnungseingang begonnen

24%

Wir stehen am Anfang und benötigen Unterstützung

9%

Empfangen ist nicht gleich verarbeiten!



Empfang ja – Verarbeitung nein

Obwohl 62 % der Befragten bereits E-Rechnungen empfangen, geben nur 24 % an, diese auch digital zu verarbeiten.

Das zeigt: E-Invoicing wird technisch zwar ermöglicht, aber nicht prozessual durchgängig umgesetzt. Medienbrüche zwischen Empfang und Verbuchung verhindern Effizienzgewinne und stellen die Compliance-Fähigkeit infrage.



Unvollständige Umstellung gefährdet Compliance

Ein erheblicher Anteil beschränkt sich auf den Rechnungsempfang, ohne den Rechnungsausgang entsprechend umzustellen.

Damit fehlt eine durchgängige Transaktionsfähigkeit, wie sie das E-Rechnungsgesetz ab 2025 vorschreibt.

Wer nicht senden kann, bleibt auf halber Strecke stehen und riskiert mittel- bis langfristig Rechtsverstöße.



Technische Bereitschaft ≠ digitale Reife

Die hohe Quote beim E-Rechnungsempfang suggeriert Fortschritt – doch dieser ist oft nur oberflächlich. Viele Unternehmen haben zwar die technischen Grundlagen geschaffen, aber keine durchgängige Prozessdigitalisierung realisiert. **Es fehlt an umfassender Integration.**

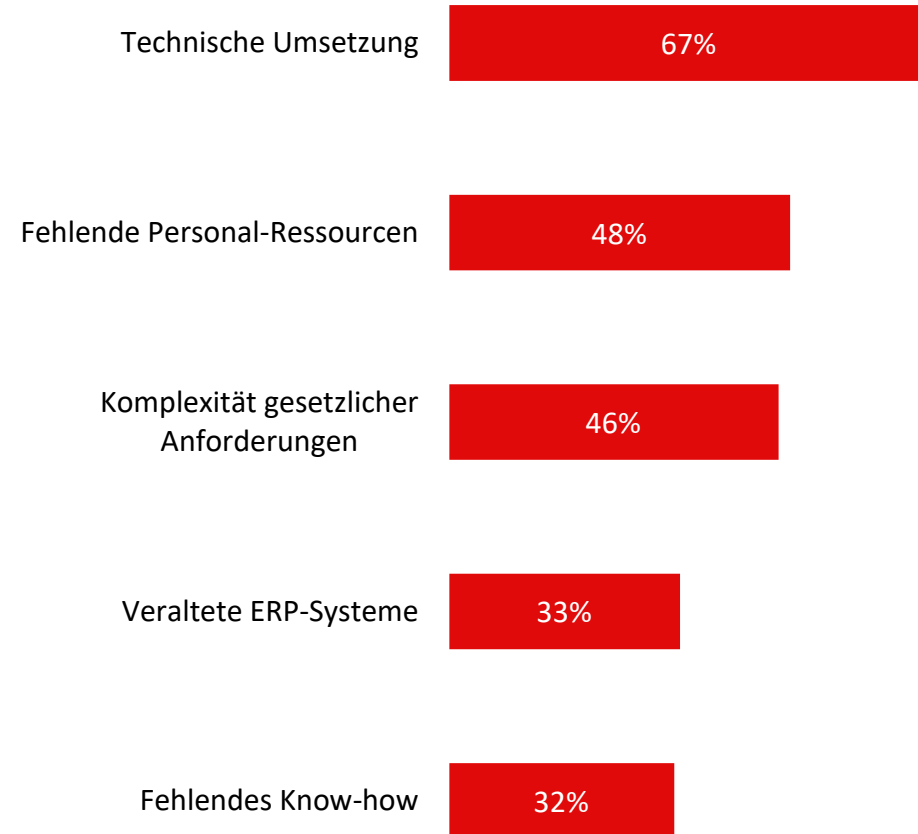
Kurzumfrage 1.2

123 Antworten

Die Ergebnisse machen deutlich: **Technologie, Integration und Personalressourcen** zählen zu den größten Hürden bei der Umsetzung der E-Rechnungspflicht.

Viele Unternehmen verfügen nicht über die nötige Systemlandschaft oder das interne Know-how und unterschätzen dabei die **organisatorische Dimension** des Projekts.

„Welche Herausforderungen hemmen die Umsetzung?“



E-Rechnungspflicht trifft auf veraltete Systeme und leere Stühle



Technologie bleibt die größte Baustelle

Knapp 70 % der Teilnehmenden sehen in der technischen Umsetzung die zentrale Herausforderung.

Viele ERP-Systeme sind nicht auf strukturierte Formate wie XRechnung oder ZUGFeRD ausgelegt, es fehlt an Standards, Schnittstellen oder Archivierungsmechanismen. Ohne technologische Modernisierung wird die gesetzeskonforme Umsetzung zur Dauerbaustelle.



E-Invoicing braucht Ressourcen – nicht nur IT

Fast die Hälfte der Befragten nennt fehlendes Personal als Hürde, was ein deutlicher Hinweis ist:

Die E-Rechnung ist kein reines IT-Thema, sondern ein organisationsweites Transformationsprojekt.

Prozesse, Rollen und Verantwortlichkeiten müssen neu gedacht und personell abgesichert werden, was gerade in Zeiten des Fachkräftemangels eine echte Herausforderung darstellt.



Gesetzliche Vorgaben überfordern viele – nicht fachlich, sondern operativ

Fast die Hälfte nennt die Komplexität der gesetzlichen Anforderungen als Herausforderung. Doch es geht dabei weniger um das Verständnis des Gesetzes, sondern vielmehr scheitert es oft an der praktischen Umsetzung.

Die Vielzahl von Formaten, Fristen, Übertragungswegen und Prüfmechanismen trifft auf überlastete Organisationen und nicht dokumentierte Prozesse.

Kurzumfrage 1.3

71 Antworten

Unternehmen brauchen Orientierung: nicht nur bei der Umsetzung, sondern auch im laufenden Betrieb.

Die **Komplexität von Formaten und Übertragungskanälen** überfordert viele Unternehmen. Nachhaltige Unterstützung wird deshalb nicht als Option, sondern vielmehr als strategische und operative Voraussetzung gesehen.

„In welchen Bereichen wünschen sich Unternehmen Unterstützung bei der Umsetzung?“

Einführungsunterstützung

55%

Auswahl der passenden E-Invoicing-Lösung

51%

Support nach Go-Live

44%

Vom Start bis zum Betrieb – Unternehmen erwarten ganzheitliche Begleitung



Marktvietfalt sorgt für Orientierungslosigkeit

Über 50 % der Teilnehmenden haben Schwierigkeiten bei der Auswahl der passenden Lösung geäußert.

Die **Vielzahl an Formaten, Plattformen und Übertragungspfaden** wirkt oft wie eine Black Box. Gerade für Unternehmen ohne E-Invoicing-Erfahrung ist der Einstieg ohne klare Linie riskant.



E-Invoicing endet nicht mit dem Go-Live

Mehr als 40 % wünschen sich auch nach der Einführung weitere Unterstützung.

Das zeigt: **E-Invoicing ist kein einmaliges IT-Projekt**, sondern ein kontinuierlicher Betriebsprozess, der laufend gepflegt, überwacht und regulatorisch angepasst werden muss.



Nachhaltige Partnerschaft ist entscheidend

Die Erwartungen an Anbieter gehen über reine Softwarelösungen hinaus.

Gefragt sind **End-to-End-Services** von der Beratung über die Integration bis hin zum Betrieb, der auf individuelle Unternehmensanforderungen abgestimmt und skalierbar für die Zukunft ist.

Vom Format-Chaos zur Strategie – Ihre nächsten Schritte

Prozessdurchgängigkeit als Ziel definieren

E-Rechnung heißt nicht PDF per E-Mail. Legen Sie frühzeitig fest, **wie Rechnungen automatisiert verarbeitet, geprüft und gebucht werden sollen** und wo Ihr aktueller Stand davon abweicht.

Projektteam frühzeitig aufstellen

Bilden Sie ein Kernteam aus IT, Fachbereich, Buchhaltung und Compliance. So stellen Sie sicher, dass **technische Machbarkeit, gesetzliche Vorgaben** und **Prozessrealität** gemeinsam und von Anfang an bewertet werden.

Partnerauswahl

Suchen Sie nicht nur einen technischen Anbieter, sondern einen Dienstleister, der E-Invoicing umfassend **rechtlich, technisch und prozessual beherrscht**. Wichtig sind skalierbare Lösungen und Betriebskonzepte, nicht nur Templates und Formate.

Lagebild erheben

Ermitteln Sie, welche E-Rechnungsformate (z. B. XRechnung, ZUGFeRD) Sie bereits empfangen und **wie diese weiterverarbeitet werden**. Prüfen Sie, wo Medienbrüche existieren und welche ERP-Systeme oder Portale betroffen sind.

Teil 2

SEEBURGER Invoice
Delivery Service:
Rechnungserstellung- und
-versand sicher und
compliant

Teil 2 betrachtete den elektronischen Rechnungsausgang und zeigte, wo Unternehmen beim digitalen Versand heute stehen und welche Hürden zu überwinden sind.



Zentrale Themen:

- Umstieg zu strukturierten Formaten
- Gesetzlichen Anforderungen für den Ausgang und effiziente Umsetzung
- Rolle der Formate, Übertragungskanäle und Automatisierung

Ziel war es, Orientierung zu geben, Praxislösungen aufzuzeigen und konkrete Wege in den digitalen Rechnungsausgang zu vermitteln.



Kurzumfrage 2.1

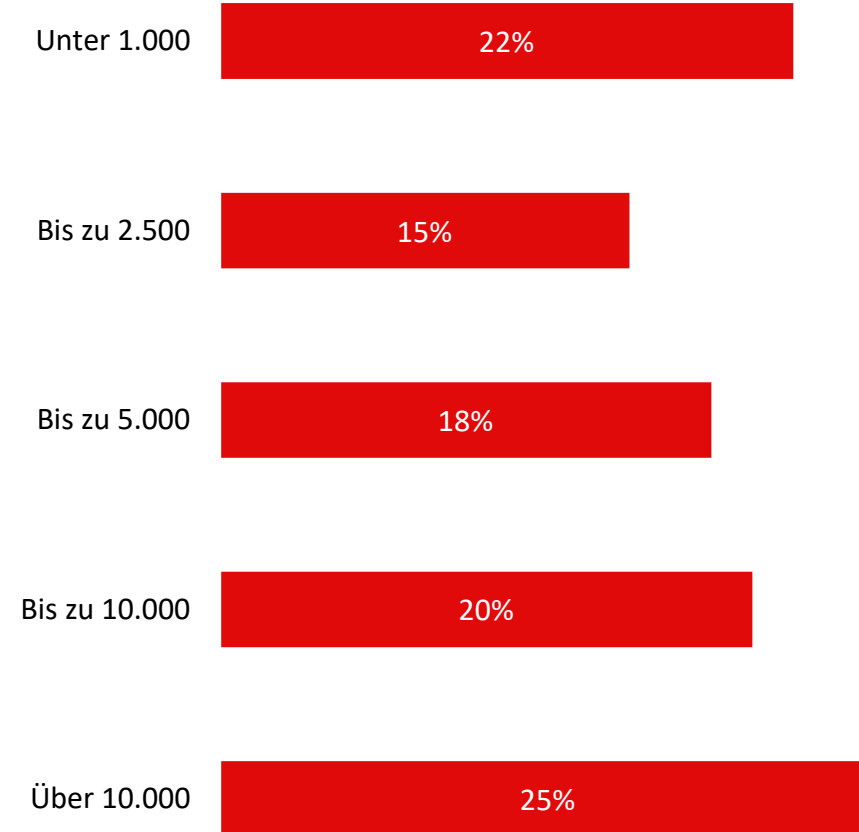
65 Antworten

Die Ergebnisse zeigen klar: **Hohe Rechnungsvolumina sind längst Realität.**

Für einen Großteil der Unternehmen ist der manuelle Versand digitaler Rechnungen weder skalierbar noch zukunftsfähig.

Automatisierte Prozesse werden damit zur Voraussetzung für wirtschaftliche Effizienz und rechtssichere Umsetzung.

„Wie viele Ausgangsrechnungen versenden Sie durchschnittlich monatlich?“



Rechnungsvolumen lässt keinen Spielraum für manuelle Prozesse



Skalierbarkeit ist kein Sonderfall, sondern Standardanforderung

Fast ein Viertel der Unternehmen versendet über 10.000 Rechnungen pro Monat – ein Volumen, das ohne durchgängige Digitalisierung nicht mehr wirtschaftlich oder rechtssicher zu bewältigen ist.

Skalierbare E-Invoicing-Prozesse sind heute keine Ausnahme-Anforderung mehr, sondern Grundvoraussetzung.



Auch mittlere Volumina verlangen nach Automatisierung

Über die Hälfte der Befragten liegt im Bereich von 1.000 bis 10.000 Rechnungen monatlich.

In dieser Größenordnung stoßen manuelle Prozesse schnell an Grenzen, sei es bei Formatkonvertierung, Fehlervermeidung oder der revisionssicheren Archivierung.

Auch der Mittelstand braucht belastbare, automatisierte Abläufe.



Nur wenige Unternehmen können „manuell“ noch mithalten

Lediglich rund 21 % der Unternehmen versenden weniger als 1.000 Rechnungen pro Monat: die Ausnahme, nicht die Regel.

Selbst in diesem Segment steigen die Anforderungen an Formatvielfalt, Übertragungskanäle und Nachweispflichten.

Manuelle Workarounds sind ein Auslaufmodell, selbst bei geringem Volumen.

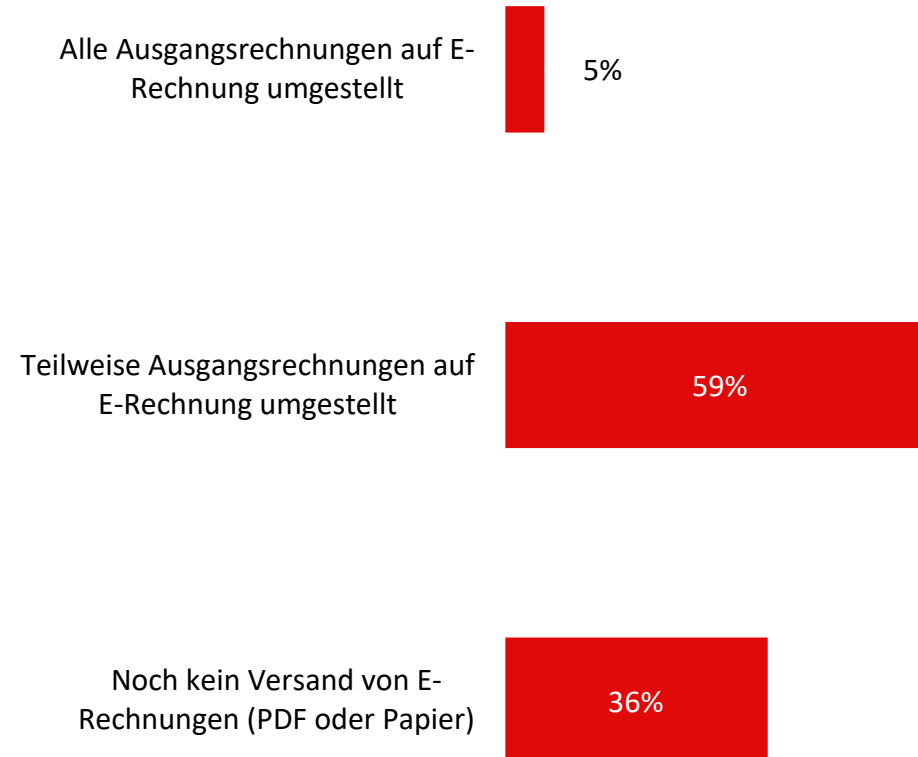
Kurzumfrage 2.2

92 Antworten

Der Großteil der Unternehmen hat den Wechsel zur E-Rechnung noch nicht vollzogen, viele stehen erst am Anfang.

Mit Blick auf die gesetzlichen Anforderungen ist das ein **akutes Risiko**: Wer jetzt nicht handelt, wird sehr bald nicht mehr compliant sein und verliert wertvolle Zeit bei der Umstellung und den damit verbundenen Vorteilen.

„Nutzen Sie für den Rechnungsausgang bereits eine digitale Lösung gemäß EN16931?“



Teillösungen und Papierprozesse – so ist Compliance nicht erreichbar



Vollständige Umstellung als Ausnahme, nicht als Regel

Nur rund 5 % der Unternehmen haben ihren Rechnungsausgang vollständig digitalisiert, also strukturierte E-Rechnungen gemäß EN16931, durchgängig automatisiert.

Diese geringe Quote zeigt: **Die Mehrheit riskiert, die gesetzlichen Anforderungen nicht fristgerecht zu erfüllen.**



Teillösungen erzeugen Intransparenz und Schwachstellen

Fast 60 % arbeiten mit hybriden oder teilautomatisierten Prozessen, oft ohne zentrale Steuerung oder rechtssichere Kontrolle.

Ohne einheitliche Plattform und standardisierte Formate ist **weder Skalierung noch Compliance zuverlässig möglich.**



Wer noch analog arbeitet, steuert direkt auf Verstöße zu

Über ein Drittel der Befragten versendet weiterhin ausschließlich Papierrechnungen oder PDFs ohne strukturierte Daten.

Mit Inkrafttreten der **neuen E-Rechnungspflicht** ist dieses Vorgehen rechtlich als auch operativ nicht mehr tragbar.

Kurzumfrage 2.3

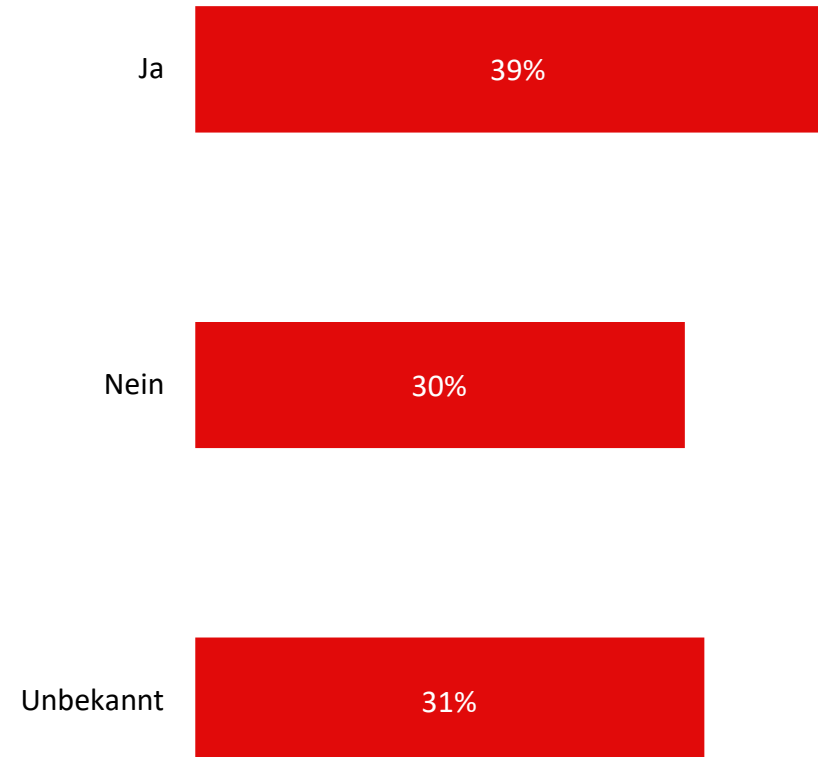
84 Antworten

Der Rechnungsausgang wird oft unbemerkt zur Datenschutzlücke.

Fast 40 % der Unternehmen versenden Rechnungen mit personenbezogenen Daten. Ein Drittel weiß es nicht einmal genau – ein massives Risiko im Hinblick auf DSGVO und Reputationsschäden.

Wer beim Versand nicht absichert, **riskiert mehr als nur Compliance-Verstöße.**

„Versenden Sie Rechnungen mit personenbezogenen Kundendaten?“



Zwischen Unwissen und Risiko – wie Rechnungen zur DSGVO-Falle werden



Datenschutz fängt beim Rechnungsversand an

Fast 40 % der Unternehmen bestätigen, dass sie Rechnungen mit personenbezogenen Daten versenden – z. B. Namen, Adressen, Bestellverantwortliche.

Damit **gelten automatisch die Anforderungen der DSGVO**, unabhängig von Branche oder Firmengröße.



Unwissenheit schützt nicht vor Strafe

Dass über 1/3 der Befragten nicht wissen, ob personenbezogene Daten enthalten sind, deutet auf fehlende Prozesse, Rollen und Awareness hin.

Diese **Intransparenz ist rechtlich als auch organisatorisch gefährlich.**



Unverschlüsselte E-Mails sind keine Option mehr

Wer personenbezogene Daten über offene Kanäle wie unverschlüsselte E-Mail versendet, verstößt faktisch gegen die DSGVO.

Unternehmen brauchen **sichere, nachweisbare Versandkanäle**, wie z. B. Peppol oder Portallösungen mit Zugriffsschutz.

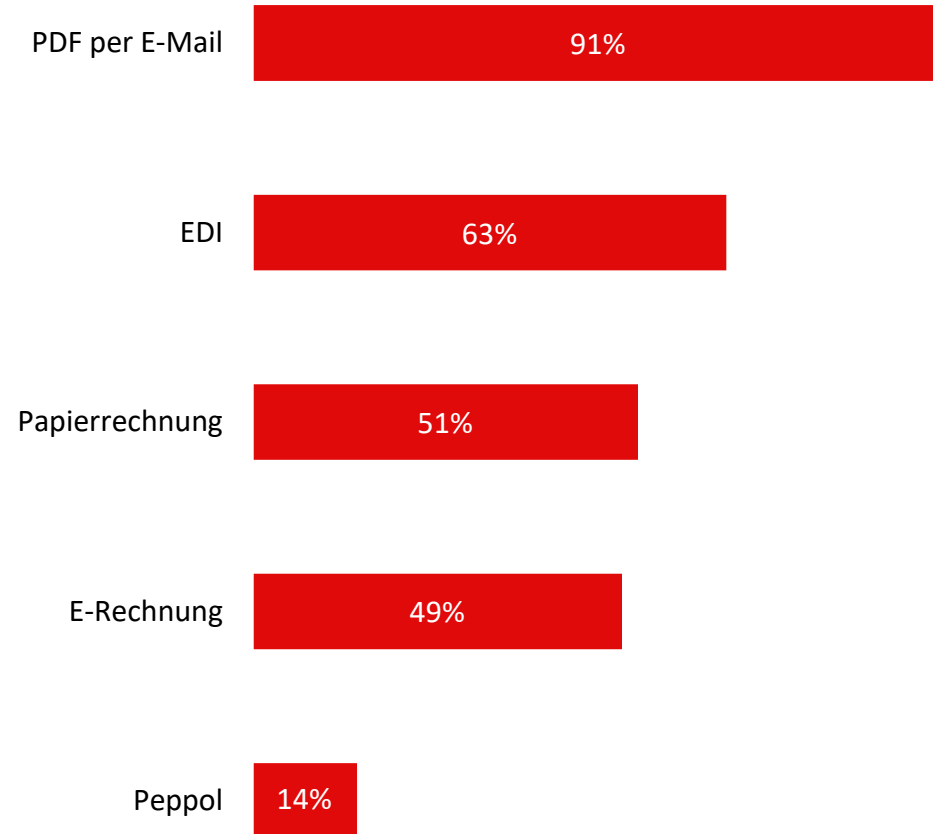
Kurzumfrage 2.4

94 Antworten

Der Rechnungsausgang ist geprägt von einem Nebeneinander verschiedenster Formate mit klarer Präferenz hin zum PDF per E-Mail.

Was fehlt, ist Standardisierung: Nur eine Minderheit nutzt Peppol oder durchgängig strukturierte E-Rechnungen. Das macht Prozesse anfällig, teuer und nicht zuletzt rechtlich unsicher.

„Welche Formate und Übertragungswege nutzen Sie für den Rechnungsausgang?“



Formatvielfalt ohne Strategie



PDF per E-Mail dominiert – aber als nicht-standardisiertes Format ohne Absicherung

Mit besorgniserregenden 86 Nennungen unter 94 Antwortgebern liegt PDF deutlich vorn – obwohl es weder strukturiert, noch revisionssicher, noch interoperabel ist.

Unternehmen setzen damit auf
**Bequemlichkeit statt auf
langfristige Verlässlichkeit.**



Viele Formate aber keine zentrale Strategie

Statt klarer Standards nutzen Unternehmen ein Sammelsurium aus EDI, Papier, E-Mail und strukturierten Formaten.

Diese Vielfalt ist **nicht Ausdruck von Flexibilität**, sondern von **fehlender Governance** im Rechnungsausgang.



Zukunftsfähige Kanäle wie Peppol spielen noch eine Nebenrolle

Trotz regulatorischer Bedeutung und öffentlichem Druck setzen nur wenige Unternehmen auf Peppol.

Dabei ist genau dieses Netzwerk ein Schlüssel für **standardisierte, sichere und europakompatible Prozesse.**

Rechnungsausgang Status-Quo: Realität und was wirklich nötig wäre

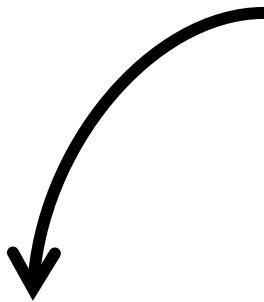
Realität/Ist-Zustand

Sammelsurium an Formaten mit Präferenz zu

Datenschutzverstöße bzw. -unwissenheit

Fragmentierte Prozesse

Historisch gewachsene Teillösungen



Soll-Zustand

Strukturierte Formate mit Validierung & Archivierung

DSGVO-konforme Kanäle, verschlüsselt & kontrolliert

Durchgängige Automatisierung mit zentraler Steuerung

Skalierbare, revisionssichere Architektur mit Peppol-Anbindung

Die Ergebnisse des zweiten Teils zeigen deutlich, dass der elektronische Rechnungsausgang in vielen Unternehmen technisch realisiert, aber **selten strategisch gesteuert** ist.

Zwischen PDF per E-Mail, Papier, EDI und strukturierten Formaten herrscht ein Nebeneinander ohne Richtung. Datenschutzaspekte werden teils ignoriert, teils nicht einmal erkannt. Wer den Versandprozess nicht standardisiert, kontrolliert und absichert, wird die kommenden regulatorischen Anforderungen nicht erfüllen und bleibt operativ ineffizient.

Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, den Rechnungsausgang **nicht nur zu digitalisieren, sondern strategisch neu zu denken**.



Teil 3

SEEBURGER Global
E-Invoicing: Eine Lösung
für alle Anforderungen

Teil 3 fokussierte die internationalen E-Invoicing-Anforderungen mit Blick auf das E-Rechnungsgesetz in Deutschland und die ViDA-Initiative der EU.

Zentrale Themen:

- Anforderungen und Formate in Deutschland und Europa
- Integration in ERP- und B2B-Systemlandschaften
- Rechtssichere Übertragungswege und internationale Szenarien

Ziel war es, den Weg zur globalen E-Invoicing-Strategie mit einer Lösung aufzuzeigen, die alle Vorgaben erfüllt und bestehende Systeme nahtlos integriert.



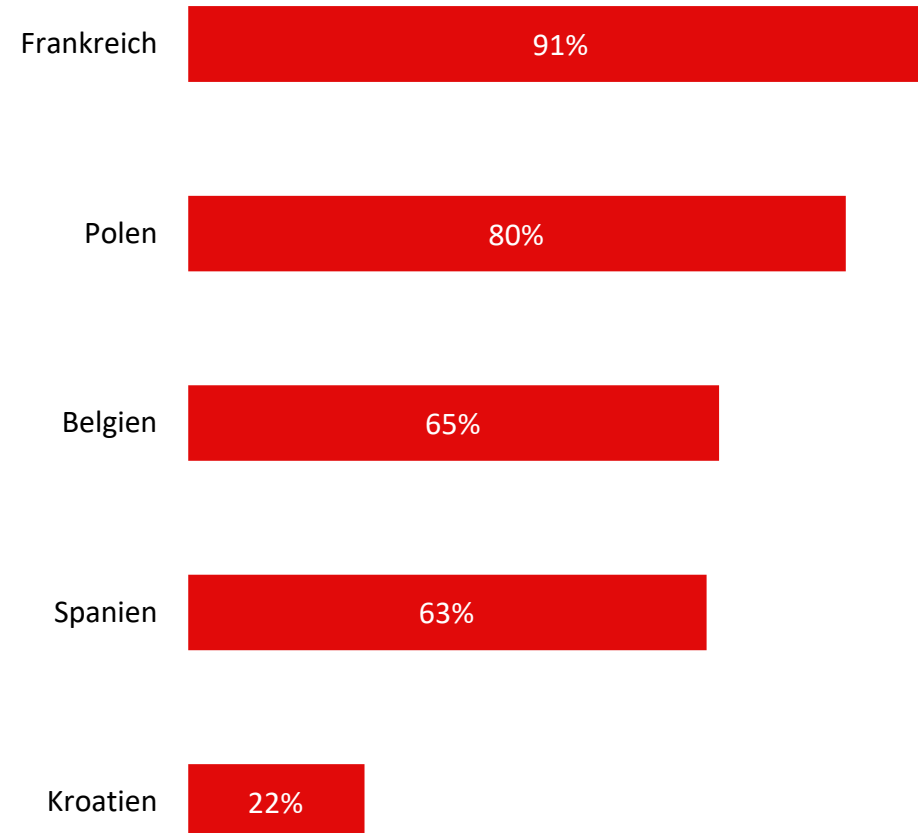
Kurzumfrage 3.1

65 Antworten

Frankreich und **Polen** stehen im Fokus deutscher Unternehmen und das zu Recht, denn beide Länder führen verpflichtende E-Invoicing-Systeme ein, die nicht nur nationale, sondern auch grenzüberschreitende Prozesse betreffen.

Wer in diesen Märkten aktiv ist, muss seine Systeme und Abläufe dringend prüfen. Die regulatorischen Fristen rücken näher, und der Anpassungsdruck steigt.

„Welche der folgenden Länder sind für Ihren Rechnungsaustausch relevant?“



International tätig? Dann braucht es Standardisierung mit System



Frankreich

Das Plattformmodell fordert technische Anpassung. Das geplante „**5-Corner-Modell**“ setzt auf zertifizierte Plattformen (PDPs) zur Abwicklung des Rechnungsaustauschs.

Unternehmen müssen sicherstellen, dass ihre Systeme strukturiert Daten inklusive Zeitstempel und Prüfcodes senden, empfangen und Validierungsantworten korrekt verarbeiten können.



Polen

Zentralisierungsbemühungen bringt neue Meldepflichten. Mit dem **KSeF-System** etabliert Polen ein staatliches, verpflichtendes E-Rechnungsportal.

Das bedeutet, dass Rechnungen nicht nur übermittelt, sondern auch registriert und bestätigt werden müssen, was ein Paradigmenwechsel für ERP-Prozesse und Workflow-Design initiiert.



International

Immer mehr Länder führen **eigene E-Invoicing-Modelle** ein, mit jeweils spezifischen Formaten, Prozessen und Pflichten.

Unternehmen mit internationalen Geschäftsbeziehungen müssen sich auf unterschiedliche technische Anforderungen, Validierungsmechanismen und Fristen einstellen, und benötigen dafür eine zentrale, skalierbare Lösung.

Kurzumfrage 3.2

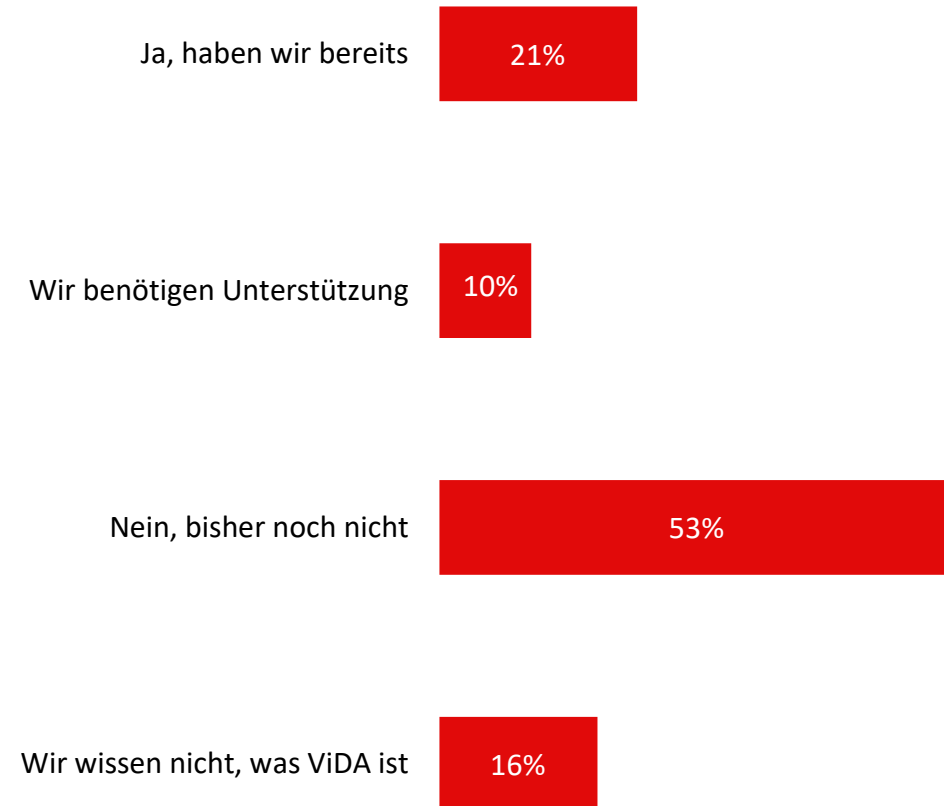
73 Antworten

Besorgniserregende 70 % der Unternehmen haben sich noch nicht mit ViDA befasst oder kennen es gar nicht.

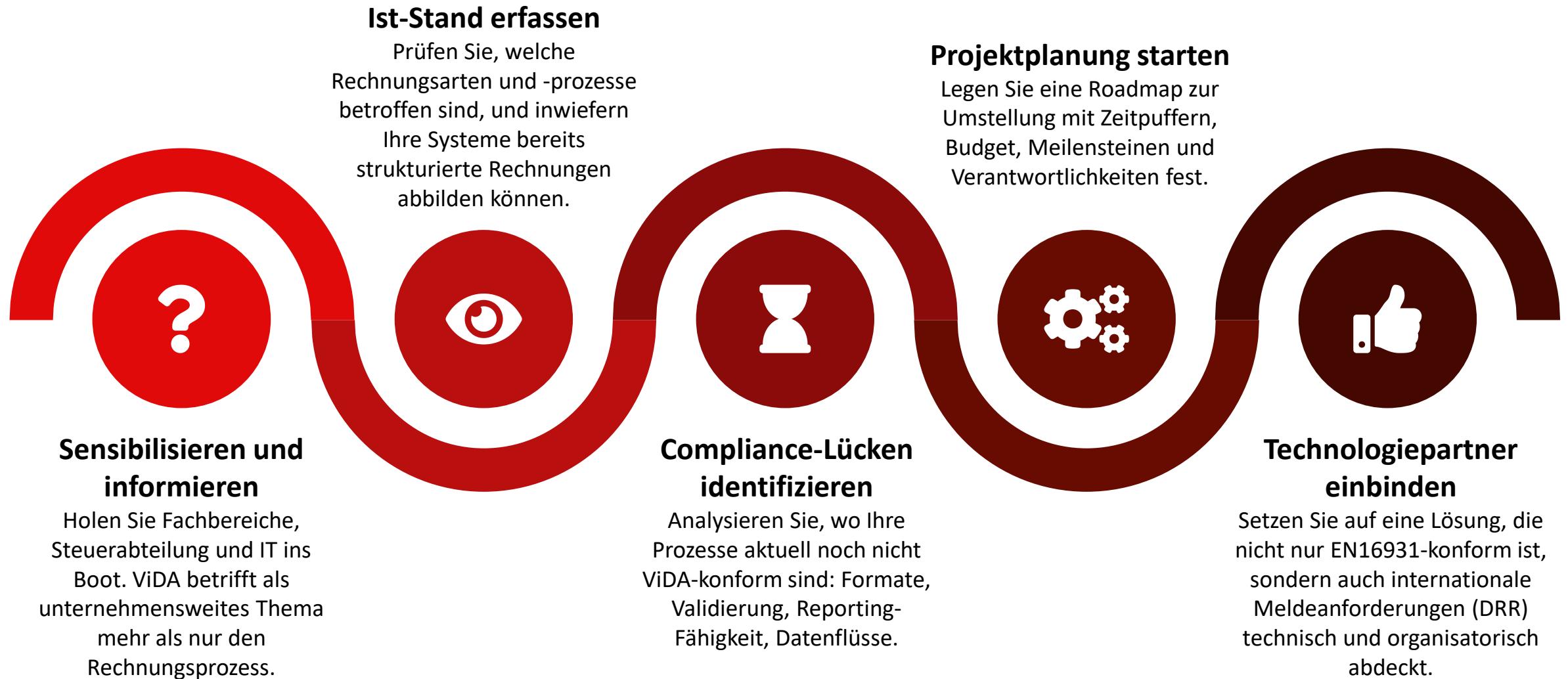
Das ist alarmierend, weil ViDA die Art und Weise, wie Unternehmen innerhalb der EU Rechnungen austauschen und Umsatzsteuer melden, grundlegend verändern wird.

Wer grenzüberschreitend tätig ist und jetzt nicht plant, riskiert in wenigen Jahren massive Umstellungsprobleme.

„Haben Sie sich bereits mit dem ViDA-Mandat befasst, das ab 2030 gelten soll?“



70 % im Blindflug: Was jetzt zu tun ist, um die **Awareness-Lücke** zu schließen



Kurzumfrage 3.3

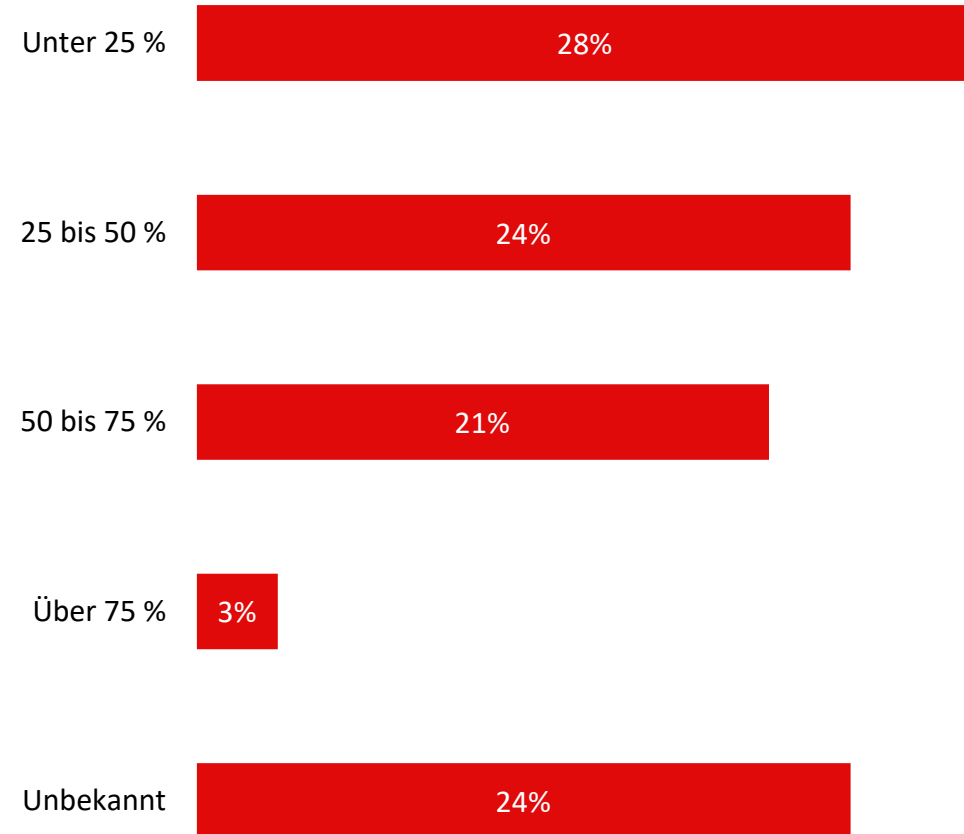
67 Antworten

EU-weite Rechnungsprozesse sind gelebte Realität, werden aber selten präzise erfasst.

Knapp die Hälfte der Unternehmen versendet regelmäßig Rechnungen ins EU-Ausland, doch ein Viertel kennt den Umfang der eigenen grenzüberschreitenden Flüsse nicht.

Wer nicht genau weiß, wie viele Rechnungen wohin gehen, kann regulatorische Pflichten kaum gezielt umsetzen. Eine fehlende Datengrundlage blockiert Entscheidungen und macht strategische E-Invoicing-Planung unnötig schwer.

„Wie hoch ist Ihr Anteil an Ausgangsrechnungen in das EU-Ausland?“



Ohne Daten keine Entscheidung: E-Invoicing beginnt mit Klarheit

Ohne Klarheit über Mengen, Länder und Kanäle lässt sich ViDA nicht strategisch umsetzen.

Der erste Schritt zur Compliance ist Transparenz.

Problem

Ein Viertel der Befragten kennt die eigenen grenzüberschreitenden Rechnungsflüsse nicht.
→ Das verhindert Priorisierung, Budgetplanung und Lösungsarchitektur.

Wichtige Fragen

- In welche Länder wird regelmäßig fakturiert?
- In welchen Formaten und über welche Kanäle?
- Welche Mengen fallen pro Periode an?

Handlungsempfehlungen

- Rechnungsdaten systematisch analysieren
- Reporting-fähige Struktur schaffen, z. B. nach Land, Format, Kanal
- Diese Informationen als Basis für das ViDA-Projekt nutzen

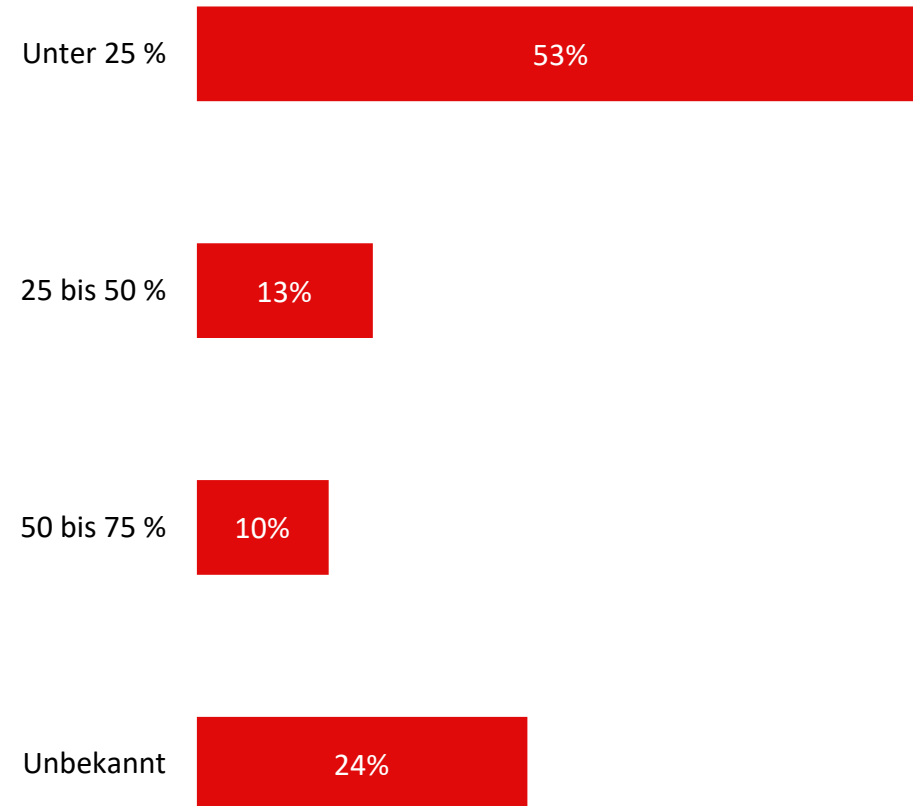
Kurzumfrage 3.4

62 Antworten

Viele Unternehmen erhalten bereits E-Rechnungen aus dem EU-Ausland, aber oft ohne Überblick oder geeignete Prozesse.

Angesichts der **seit Januar 2025 geltenden Empfangspflicht** wird diese Intransparenz zum echten Risiko, denn selbst passive Empfänger müssen technisch und organisatorisch vorbereitet sein, um Compliance-Verstöße schon beim Rechnungseingang zu vermeiden.

„Wie hoch ist Ihr Anteil an Eingangsberechnungen aus dem EU-Ausland?“



Die E-Invoicing-Pflicht

Seit Januar 2025 sind strukturierte Formate, automatisierte Verarbeitung und technische Absicherung Pflicht, keine Kür.

Relevanz

Seit dem 01. Januar 2025 gilt in Deutschland die Empfangspflicht für strukturierte E-Rechnungen.
→ Auch Unternehmen, die nicht aktiv E-Rechnungen versenden, sind zur technischen Verarbeitung verpflichtet.

Technische Voraussetzungen

- Unterstützung strukturierter Formate wie XRechnung, Factur-X, Peppol
- Importkanäle wie E-Mail, Plattform oder Peppol-Anbindung
- Schnittstellen zu ERP- und Archivsystemen
- Validierungs- und Rückmeldeprozesse

Organisatorische Voraussetzungen

- Enge Zusammenarbeit zwischen IT und Buchhaltung
- Prüfroutinen für empfangene E-Rechnungen
- Vorbereitete Archivierungs- und Dokumentationsprozesse

Aufstieg zur ViDA-Readiness

Unternehmen, die EU-weit tätig sind, stehen vor einem strukturellen Wandel. Dieser lässt sich nicht durch Einzellösungen bewältigen, sondern erfordert eine systematische, strategische Entwicklung.

3. Eigene Datenlage analysieren

Welche Rechnungen gehen wohin, in welchem Format, über welchen Kanal?

2. Länderpflichten und lokale Modelle im Blick behalten

Jedes Land hat sein eigenes Modell und Unternehmen benötigen Überblick und Aktualität.

1. Vorgaben verstehen

Was plant die EU konkret? Welche Fristen gelten? Wer ist betroffen?



Am Gipfel entscheidet sich, wer zukunftsfähig aufgestellt ist

Im oberen Bereich verdichtet sich, worauf es wirklich ankommt: Standardisierte, zentrale und gesetzeskonforme Prozesse.

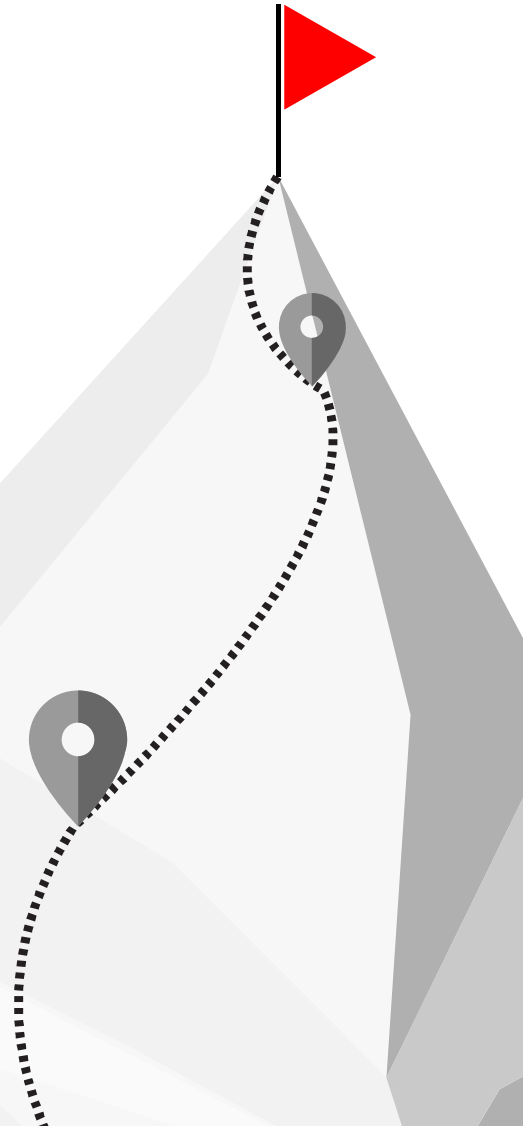
Unternehmen benötigen jetzt Lösungen, die nicht nur Formate umsetzen, sondern komplexe regulatorische Anforderungen international abbilden.

5. Globale Plattform etablieren

Unterschiedliche nationale Vorgaben, technische Formate und Meldepflichten lassen sich langfristig nicht mit Einzellösungen bewältigen. Unternehmen benötigen eine integrierte Infrastruktur, die länderspezifische Anforderungen abbilden, regulatorisch skalieren und bestehende Systemlandschaften verbinden kann. Nur so entsteht die nötige Steuerbarkeit und Konsistenz im internationalen E-Invoicing.

4. Prozesse standardisieren

Strukturiertes E-Invoicing erfordert mehr als das richtige Format: Unternehmen müssen technische und organisatorische Voraussetzungen schaffen, um Rechnungen in standardisierter Form zu senden, zu empfangen, zu validieren und zu archivieren. Das betrifft sowohl die technische Anbindung von Kanälen wie Peppol oder Plattformen als auch die Integration in bestehende ERP- und Buchhaltungssysteme.



Teil 4

Effiziente
Beschaffungsprozesse:
P2P-Automatisierung
in SAP

Teil 4 beleuchtete die Optimierung von P2P-Prozessen im SAP-Umfeld mit Fokus auf die automatisierte Verarbeitung von Eingangsrechnungen.

➤ Zentrale Themen:

- Formate wie Papier, PDF, ZUGFeRD und XRechnung im Rechnungseingang
- Integration in SAP und Vorbereitung auf S/4HANA
- Prozessautomatisierung im Purchase-to-Pay-Umfeld
- Compliance sichern, Effizienz steigern



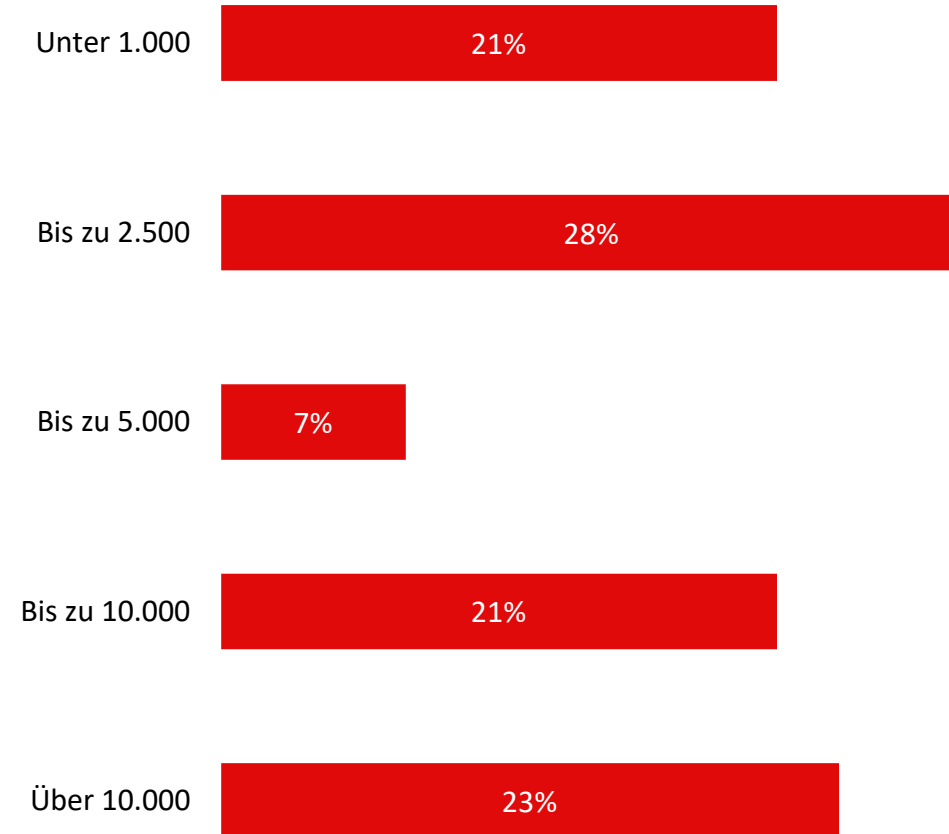
Kurzumfrage 4.1

43 Antworten

Das **monatliche Rechnungsvolumen variiert stark** von wenigen Hundert bis über 10.000 Belegen.

Während **große Volumina** eine klare Automatisierungsnotwendigkeit aufzeigen, liegt der größte Anteil der Unternehmen in einem **mittleren Bereich**, in dem manuelle Prozesse besonders ineffizient und fehleranfällig sind.

„Wie viele Eingangsrechnungen empfangen Sie durchschnittlich im Monat?“



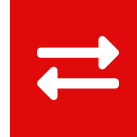
Volumen ist nicht gleich Aufwand – P2P braucht differenzierte Strategien



Mittleres Volumen ≠ Mittelweg

Unternehmen im mittleren Segment von 1.000 bis 2.500 Rechnungen benötigen oft die **flexibelsten Lösungen** für ausreichend Struktur und Effizienz, aber auch genug Spielraum für manuelle Ausnahmen.

Hier entscheidet **Prozessdesign** mehr als Technologie.



Skalierbarkeit ist keine Einbahnstraße

Große Volumina lassen sich meist automatisieren, wobei die Herausforderung jedoch im **operativen Tagesgeschäft** liegt: Ausnahmebehandlung, manuelle Korrekturen, Rückläufer.

Auch **hochvolumige Prozesse** benötigen Flexibilität, nicht nur Geschwindigkeit.



Standardisierung muss variabel sein

Unterschiedliche Eingangskanäle, Lieferantentypen und Rechnungsformate erfordern **mehrstufige und adaptive P2P-Workflows**.

Ein statischer Prozess kann der Vielfalt an Input nicht gerecht werden, wohingegen Konfigurierbarkeit an Bedeutung gewinnt.

Kurzumfrage 4.2

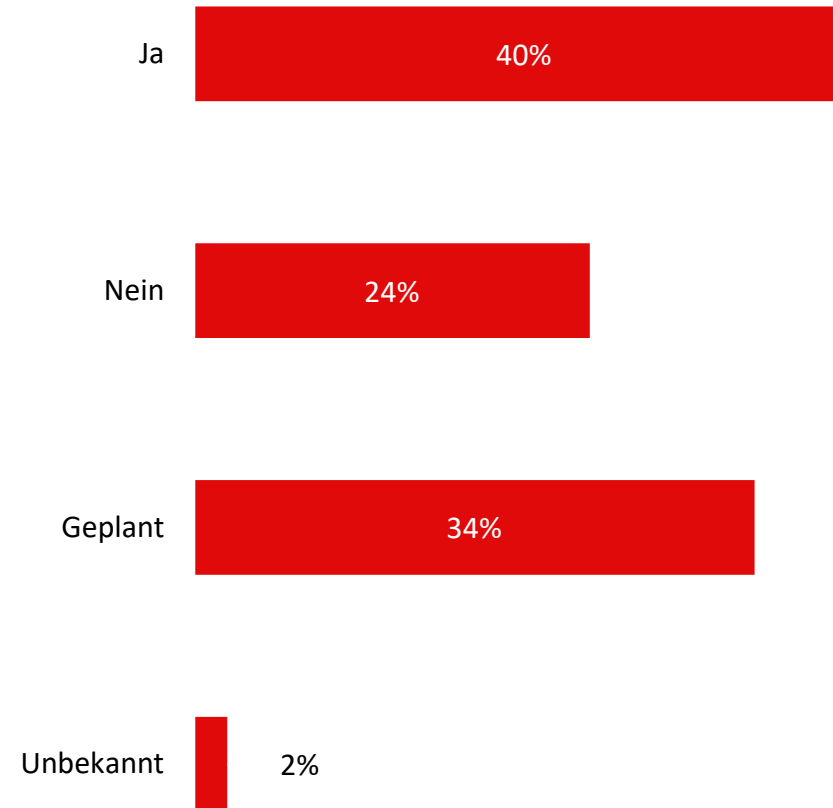
50 Antworten

S/4HANA ist längst kein Zukunftsthema mehr, sondern für viele bereits Realität.

Drei Viertel der Unternehmen haben den Umstieg abgeschlossen oder befinden sich in konkreter Planung.

Für die verbleibende Gruppe wird es jetzt kritisch, denn wer Automatisierung und Migration nicht zusammendenkt, riskiert doppelten Aufwand und langfristig sogar Wettbewerbsnachteile.

„Sind Sie bereits auf SAP S/4HANA umgestiegen?“



Automatisierung wird zur Voraussetzung für erfolgreiche SAP-Transformation



Genauer hinschauen: Migration allein ist keine Verbesserung

SAP S/4HANA bringt neue technische Möglichkeiten. Effizienz entsteht jedoch nur, wenn Prozesse mitgedacht und **automatisiert** werden.

Ohne **parallele P2P-Optimierung** bleibt der Wechsel rein infrastrukturell und zentrale Vorteile wie geringere Durchlaufzeiten, Dunkelbuchungspotenzial, reduzierte Fehlerquoten und revisionssichere Prozesse bleiben ungenutzt.



Prozessautomatisierung wird komplexer – und dringlicher

Durch SAP Fiori-Apps, neue Workflow-Logiken und Echtzeitverarbeitung steigen die Anforderungen an Eingangsprozesse.

Automatisierung muss in Logik, Integration und Benutzerführung mitwachsen.



Doppelte Aufwände vermeiden

Wer erst migriert und dann automatisiert, baut **doppelte Projektlast** auf.

Die Umfrage zeigt bereits, dass jetzt der optimale Zeitpunkt ist, um Automatisierung und Migration als **gemeinsamen Pfad** zu planen und nicht als zwei getrennte Baustellen.

Kurzumfrage 4.3

31 Antworten

Der größte Automatisierungsbedarf liegt eindeutig am **Anfang des P2P-Prozesses** – genauer gesagt bei der strukturierten Datenerfassung und der systematischen Workflow-Zuweisung.

Manuelle Eingaben, fehleranfällige PDF-Verarbeitung und unklare Freigabeszenarien **bremsen die Effizienz**.

Besonders kritisch ist, dass viele dieser Hürden nicht technologisch, sondern organisatorisch bedingt sind und sich nur durch **durchgängige Automatisierung** beheben lassen.

„In welchen Bereichen besteht bei Ihnen ein besonderer Bedarf an Automatisierung?“

Vorgelagert im Bestellprozess

45%

Auslesen von
Rechnungsinformationen

58%

Ermittlung und Zuweisung von
Workflow-Teilnehmern

58%

Freigabeprozess

52%

Buchungsprozess

42%

P2P-Optimierung ist kein IT-Projekt, sondern ein Effizienzprogramm

Entscheider brauchen nicht nur über Tools Klarheit, sondern vielmehr über Prozesse.

Der nächste Schritt ist kein Großprojekt, sondern der Einstieg in ein **skalierbares Automatisierungskonzept**.

Ihre Checkliste

- ✓ **P2P-Prozesse auditieren:** Wo entstehen heute manuelle Aufwände, Brüche oder Fehler?
- ✓ **SAP-Strategie einbeziehen:** Sind Sie bereits auf SAP S/4HANA umgestiegen oder ist dies geplant? Wo besteht Integrationspotenzial?
- ✓ **Demo-basiert evaluieren:** Echte Potenziale entstehen erst im Kontext echter Daten.
- ✓ **Fachbereiche einbinden:** Prozesseffizienz gelingt nur, wenn Einkauf, Buchhaltung und IT gemeinsam agieren.
- ✓ **Schrittweise automatisieren:** Pilot entlang eines realistischen Fahrplans starten, ausbauen und skalieren.

Teil 5

SEEBURGER Invoice
Portal Service für die
Rechnungseingangs-
verarbeitung

Teil 5 beleuchtete die Digitalisierung und Automatisierung der Rechnungseingangsverarbeitung mit Fokus auf gesetzliche Anforderungen und Workflows.

Zentrale Themen:

- Formate wie Papier, PDF, ZUGFeRD und XRechnung
- Automatisierte Workflows und transparente Freigabeprozesse
- Herausforderungen im Rechnungseingang aus Sicht mittelständischer Unternehmen



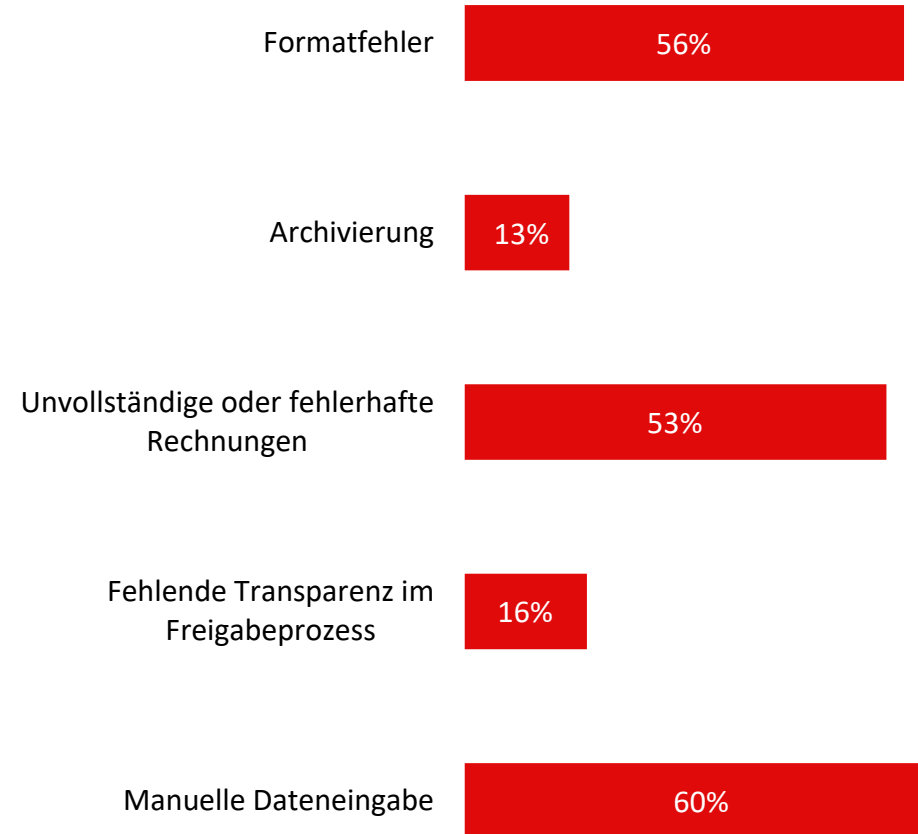
Kurzumfrage 5.1

45 Antworten

Der Rechnungseingang ist nach wie vor stark von **manuellen, fehleranfälligen Prozessen** geprägt.

Vor allem die Kombination aus händischer Dateneingabe, unklaren Freigabebewegen und Formatfehlern zeigt, dass viele Unternehmen mit fragmentierten Abläufen arbeiten, die strukturelle Schwächen im gesamten P2P-Prozess verursachen.

„Was sind Ihre größten Herausforderungen im Rechnungseingang?“



Der Engpass liegt nicht am Format – sondern an der Verarbeitung



Manuelle Dateneingabe als Prozessrisiko

Trotz gesetzlicher Vorgaben und technischer Möglichkeiten verarbeiten viele Unternehmen Rechnungsdaten weiterhin händisch, insbesondere aus PDFs.

Das führt zu vermeidbaren **Verzögerungen, Fehlern** und **Medienbrüchen**, die sich mit OCR und regelbasierter Datenextraktion deutlich reduzieren lassen.



Zusammenhang zwischen Fehlern und Formaten

Mehr als die Hälfte der Unternehmen nennen Formatprobleme und unvollständige Abläufe als Herausforderung. Das deutet auf ein tieferliegendes Problem hin.

Nicht der Lieferant verursacht die Fehler – sondern das System lässt sie zu.

Was fehlt, sind **automatisierte Prüfmechanismen, Validierungen und klare Prozessregeln im Hintergrund**.



Transparenz im Freigabeprozess bleibt ein blinder Fleck

Auch wenn sie seltener als Herausforderung genannt werden, verursachen **unklare Zuständigkeiten** und manuelle Übergaben in der Praxis erhebliche Verzögerungen.

Strukturierte Workflows scheitern nicht an der Technik, sondern an fehlender **Transparenz** im Ablauf.

Besonders in hybriden Rechnungslandschaften wird dadurch jede **Automatisierung** ausgebremst.

Kurzumfrage 5.2

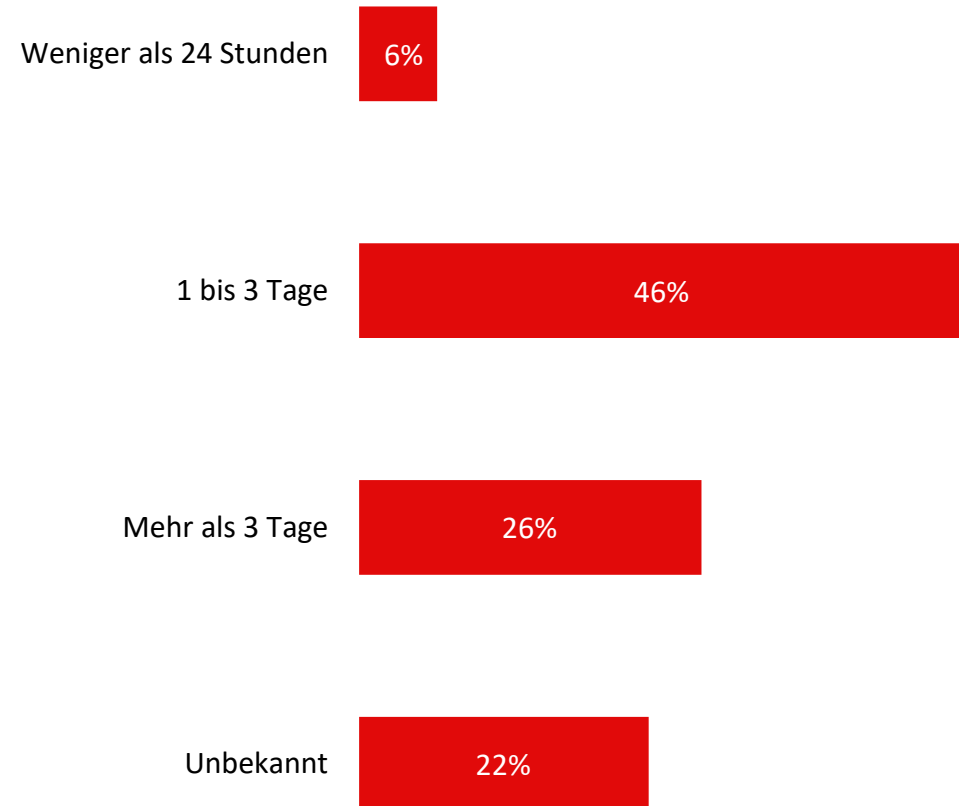
50 Antworten

Nur ein Bruchteil der Unternehmen kann Rechnungen am selben Tag verbuchen.

Der Großteil benötigt **mehrere Tage** und fast ein Viertel **kennt die eigene Verarbeitungsdauer gar nicht**.

Das ist kritisch! Wer keine Transparenz über Durchlaufzeiten hat, kann weder gezielt automatisieren noch regulatorisch oder operativ steuern.

„Wie lange ist Ihre durchschnittliche
Verarbeitungszeit vom Rechnungsausgang
bis zur Buchung?“



Geschwindigkeit allein ist kein Ziel, aber ein Indikator.

Wer nicht weiß, wie lange seine Rechnungsverarbeitung dauert, verliert an **Gewinnen, Übersicht und Steuerbarkeit**.

Transparenz über Zeit und Ablauf ist der erste Schritt zu echter Prozessintelligenz.

Umfrageerkenntnisse

- **46 % benötigen 1 bis 3 Tage:** kein schlechter Wert, aber ausbaufähig
- **Nur 6 % erreichen <24 Stunden:** das zeigt, wie selten echte Dunkelbuchung ist
- **22 % kennen die Dauer nicht:** das ist kein Reporting-Problem, sondern ein Steuerungsrisiko



Was das in der Praxis bedeutet:

- **Lange Durchlaufzeiten** blockieren Skonti und belasten Cashflow-Planung
- **Fehlende Kennzahlen** verhindern Prozessverbesserung
- Ohne **Messbarkeit** keine Automatisierung und ohne **Transparenz** keine Compliance-Sicherheit



Der Rechnungseingang ist nicht nur ein digitalisierbarer Prozess, sondern ein Datenpunkt. Wer Verarbeitungszeiten, Fehlerquellen und Durchlaufwege nicht kennt, kann auch keine fundierten Entscheidungen treffen.

Was Sie nicht sehen, können Sie nicht steuern.



Sichtbarkeit

Erkennen, wie viele Rechnungen
wie verarbeitet werden



Automatisierung

Standardisieren, validieren,
digital leiten



Steuerbarkeit

Reagieren, auswerten, verbessern

Teil 6

Validierung von
E-Rechnungen für
ZUGFeRD und
XRechnung

Teil 6 widmete sich der Validierung strukturierter E-Rechnungen wie ZUGFeRD und XRechnung, einem oft unterschätzten zentralen Baustein.



Zentrale Themen:

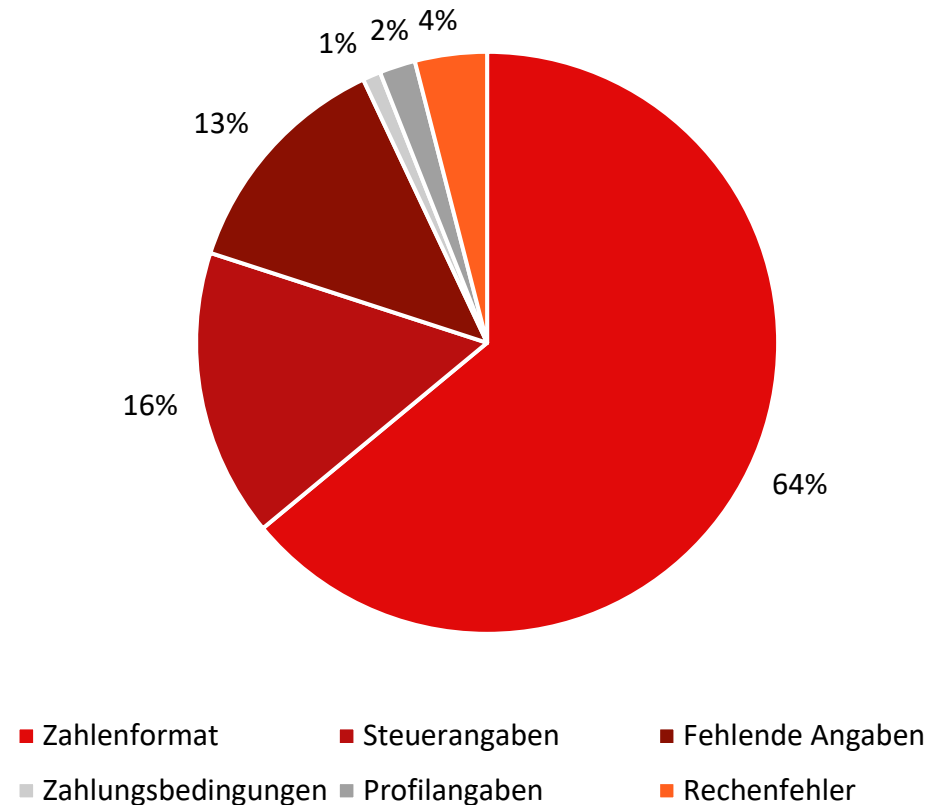
- Fehlervermeidung und Prozessqualität durch automatisierte Validierung
- Umsetzung gesetzlicher Anforderungen nach EN16931
- Risiken fehlerhafter E-Rechnungen für Cashflow und Compliance
- Business-Case für valide Eingangs- und Ausgangsprozesse



Warum sind mehr als Hälfte der E-Rechnungen in Deutschland bisher nicht fehlerfrei?

Häufige Validierungsfehler

- Pflichtfelder fehlen oder falsch benannt (z. B. keine Rechnungsnummer)
- Falsche Codes in Codelisten (Beispiel: Währung „SLL“ statt „EUR“)
- XML-Struktur verletzt, z. B. durch selbst erfundene Tags
- USt-ID nicht vorhanden oder falsch zugeordnet
- PDF-Anhang nicht konform mit PDF/A-Spezifikation



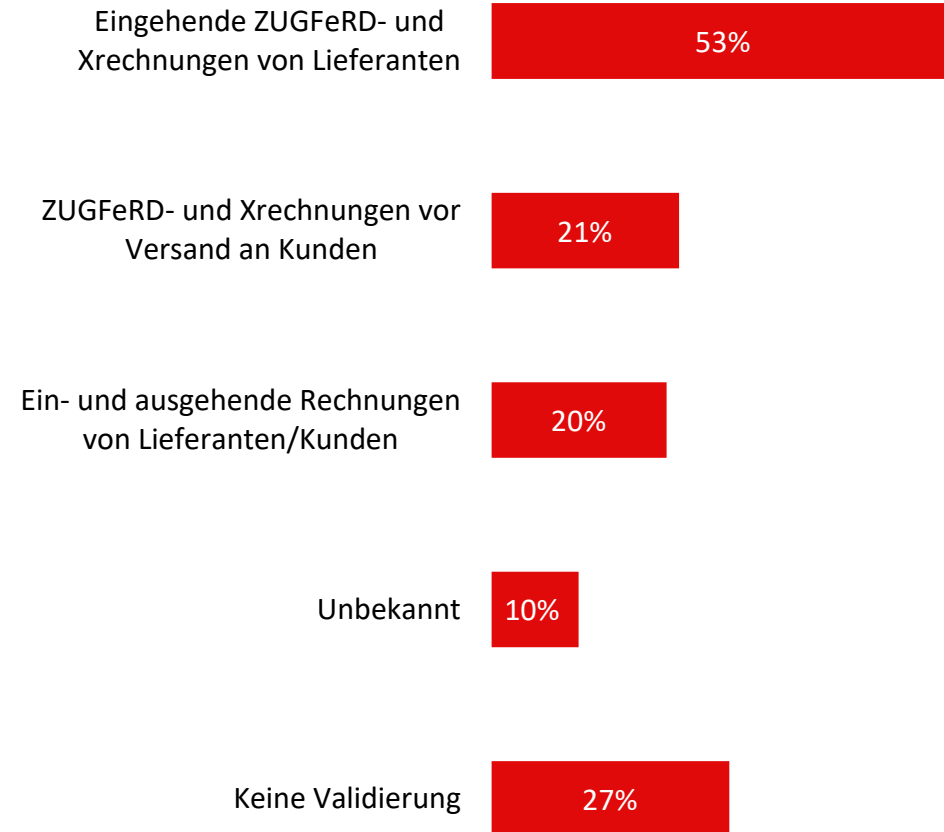
Kurzumfrage 6.1

70 Antworten

Viele Unternehmen prüfen eingehende E-Rechnungen, aber beim Ausgang fehlt häufig jede Kontrolle.

Nur ein kleiner Teil validiert Rechnungen vor dem Versand und fast ein Drittel verzichtet komplett auf strukturierte Prüfprozesse. Besonders kritisch ist, dass 10 % der Teilnehmenden nicht einmal wissen, ob ihre Organisation validiert. Das ist ein **Risiko für Zahlungsfähigkeit und Compliance**.

„Welche E-Rechnungen validieren Sie?“



Ohne Validierung gibt es keine Verlässlichkeit

Validierung ist keine technische Kür, sondern die Basis regulatorischer Sicherheit.

Wer strukturiert rechnet, muss auch strukturiert prüfen. Doch viele Unternehmen verlassen sich auf Sichtkontrollen, Einzelmeldungen oder gar ihr Bauchgefühl.

Das reicht nicht mehr. Ab 2025 zählt nur, was im Eingang wie im Ausgang technisch nachvollziehbar, regelkonform und prüfbar ist.



Validierung im Eingang \neq rechtssichere Prüfung

Viele prüfen Sichtbares, aber nicht regelkonform.
Ohne strukturierte EN16931-Validierung bleibt der Rechnungseingang fehleranfällig.



Ausgang bleibt zu oft unkontrolliert

Wer Rechnungen ohne Prüfung versendet, riskiert Rückweisungen, Zahlungsstopps oder Skonto-Verluste.



Unwissen ist das größte Risiko

Wenn 10 % nicht wissen, ob validiert wird, fehlt nicht nur Transparenz, sondern Verantwortung. Ein Prozess, den niemand kennt, kann nicht sicher sein.

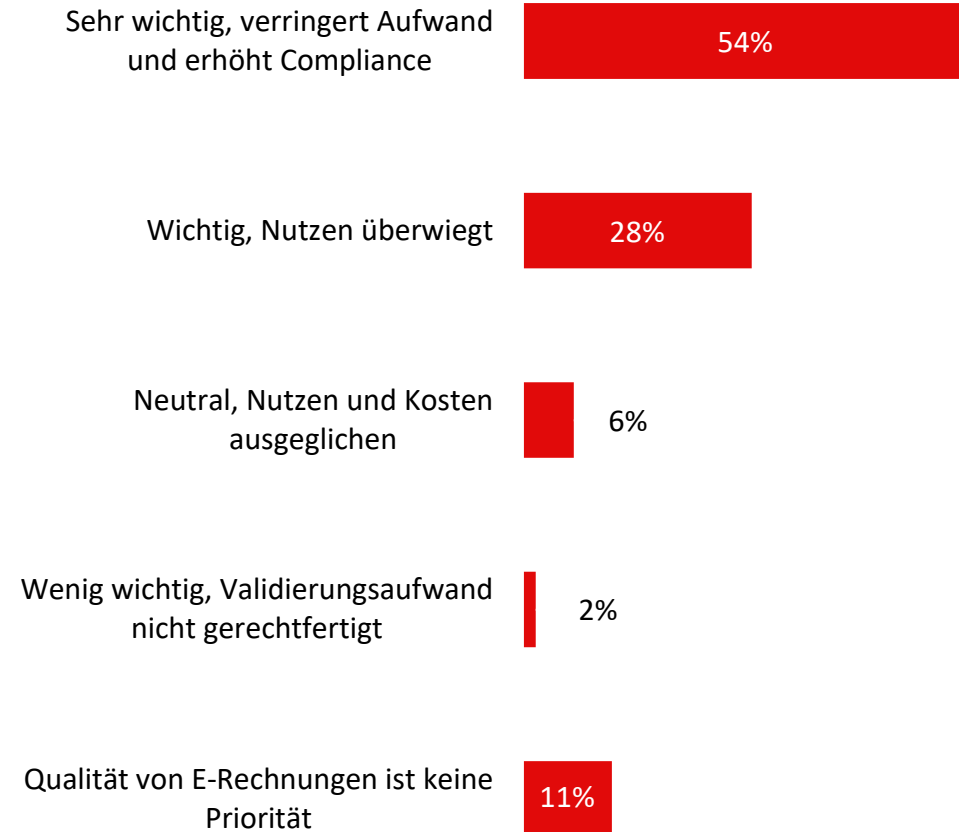
Kurzumfrage 6.2

65 Antworten

Über 80 % der Befragten halten die Qualität von E-Rechnungen für zentral, doch **viele verzichten trotzdem auf konsequente Validierung.**

Der Grund hierfür liegt im Missverständnis über die Rolle von Struktur und Format. Validierung ist nicht nur ein Kontrollpunkt, sondern der Schlüssel zu automatisierten Freigaben, sauberer Archivierung und steuerlich belastbaren Abläufen. Wer hier spart, spart am Fundament der Digitalisierung.

„Wie wichtig ist die Qualität von E-Rechnungen in Ihrem Unternehmen?“



„Validierung? Machen wir schon ... oder?“ – 5 verbreitete Irrtümer



**„Wenn das PDF lesbar ist,
passt das schon.“**

Nein, nur strukturierte EN 16931-
konforme Datenformate sind
ab 2025 relevant.



**„Wir prüfen,
wenn was schief läuft.“**

Dann ist es zu spät. Validierung
muss vor dem Versand oder
der Buchung passieren.



**„Eingangsrechnungen
prüfen reicht.“**

Falsch. Ausgangsrechnungen
ohne Prüfung gefährden
Umsatzsteuer und Liquidität.



**„Unser System erkennt
Fehler automatisch.“**

Das ist selten eine echte Validierung,
denn oft fehlt das Regelwerk oder
die Rückmeldelogik.



**„Niemand prüft das
am Ende wirklich.“**

Doch, und bald automatisiert.
Die Steuerverwaltung
wird digital mitlesen.

Kurzumfrage 6.3

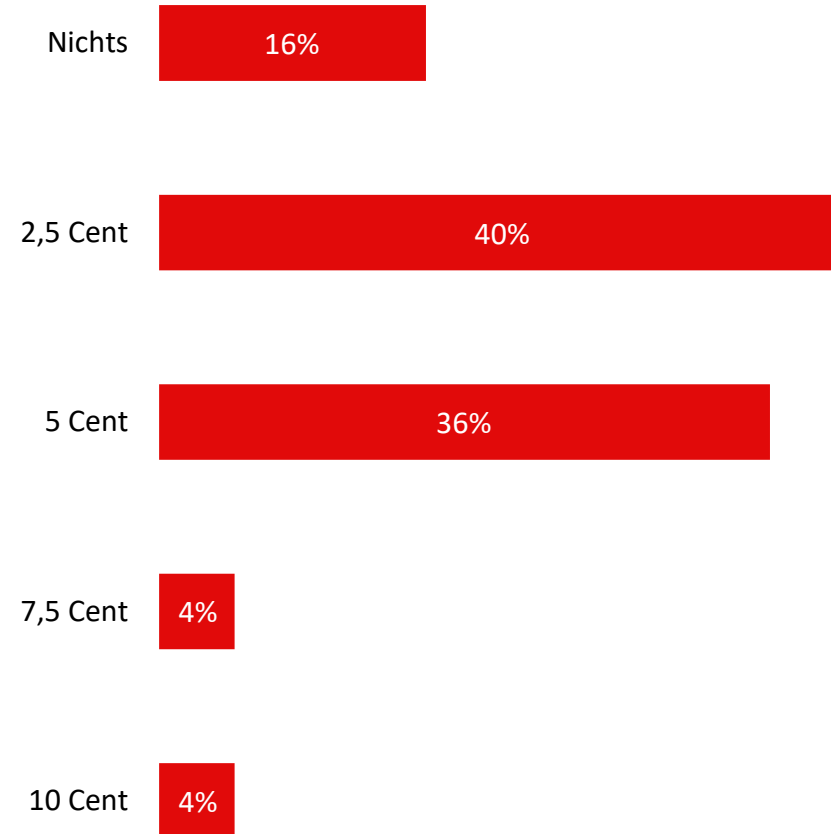
45 Antworten

Die Mehrheit der Teilnehmenden ist bereit, zwischen 2,5 und 5 Cent pro Rechnung für strukturierte Validierung zu zahlen.

Das ist nicht nur ein Preispunkt, sondern ein strategisches Signal. Validierung wird nicht mehr als Zusatzaufwand gesehen, sondern als **betriebswirtschaftlich gerechtfertigte Maßnahme**.

Wer an diesem Punkt spart, riskiert ein Vielfaches an Korrekturkosten, Skontoverlust oder steuerlicher Rückweisung.

„Was ist Ihnen ein Validierungsnachweis einer ordnungsgemäßen E-Rechnung wert?“



Validierung kostet Cent, Fehler kosten Ihre Marge

Die Rechnung ist einfach und doch wird sie selten gemacht:

Wer 5 Cent pro Rechnung in Validierung investiert, spart ein Vielfaches an manuellen Korrekturen, Rückfragen und Zahlungsausfällen.

Schon bei einer Fehlerquote von nur 2 % ist der ROI signifikant positiv.

Validierungskosten

Angenommen Sie versenden 10.000 Rechnungen monatlich und jede Validierung kostet 5 Cent:

$$10.000 \times 0,05 \text{ €} = 500 \text{ €}$$

Kosten ohne Validierung

Bei gleichem Rechnungsvolumen und einer angenommenen Fehlerquote von nur 2 % ergeben beachtlich höhere Kosten. Wir rechnen mit einem durchschnittlichen Rechnungsbetrag von 1.000 €, einem Skontosatz von 2 %, durchschnittlichen Mahngebühren von 3 € pro Fall und einer Rückfragequote von 10 % bei jeweils rund 150 € Bearbeitungskosten pro Rückfrage.

- $10.000 \times 2 \% = 200$ Rechnungen
- Durchschnittlicher Aufwand pro Fehler: 25 €
- Direkte Kosten: $200 \times 25 \text{ €} = 5.000 \text{ €}$
- Zuzüglich 4.000 € Skontoverlust, 600 € Mahngebühren und 3.000 € für steuerliche Rückfragen
- Gesamtkosten: 7.600 €

Fazit

- **Investition in Validierung:** 500 €
- **Vermeidung potenzieller Fehlerkosten:** 7.600 €
- **Ersparnis:** 7.100 €
- **Return on Investment (ROI):** 1.420 %

Validierung ist der Eintritt in die digitale Vertrauensketten

Viele Unternehmen übersehen, dass die E-Rechnungspflicht nicht nur das Format betrifft, sondern auch das **Vertrauen in strukturierte Daten**.

Wer valide Rechnungen liefern kann, signalisiert gegenüber Kunden, Banken, Plattformen und Behörden stabile und verlässliche Prozesse.



Validierung schafft digitale Reputation

Plattformen, Kunden und Finanzdienstleister bevorzugen Geschäftspartner mit dauerhaft fehlerfreien Transaktionen. Das ist bereits gelebte Praxis in Frankreich, Polen und Italien.



Validierung für datenbasierter Steuerung

Ohne valide XMLs gibt es keine KI-gestützte Risikoanalyse, kein Supply-Chain-Financing, keine Automatisierung über den Rechnungskanal hinaus.



Schutz von Working Capital und Beziehungen

Ablehnungen kosten Skonto, belasten den Cashflow, verärgern Kunden. Eine valide Rechnung ist die Voraussetzung für reibungslose Liquidität.

Teil 7

E-Invoicing mit
etablierten EDI-
Verfahren in die
Zukunft

Teil 7 beleuchtete die Rolle etablierter EDI-Verfahren im Kontext der E-Rechnungspflicht.

Zentrale Themen:

- Was das Wachstumschancengesetz und das BMF-Schreiben für heutige EDI-Nutzer bedeuten
- Wie EDI-Rechnungen weiterhin rechtssicher unter Einhaltung der EN16931 eingesetzt werden können
- Warum Interoperabilität, technische Anpassungen und strategisches Monitoring jetzt entscheidend sind



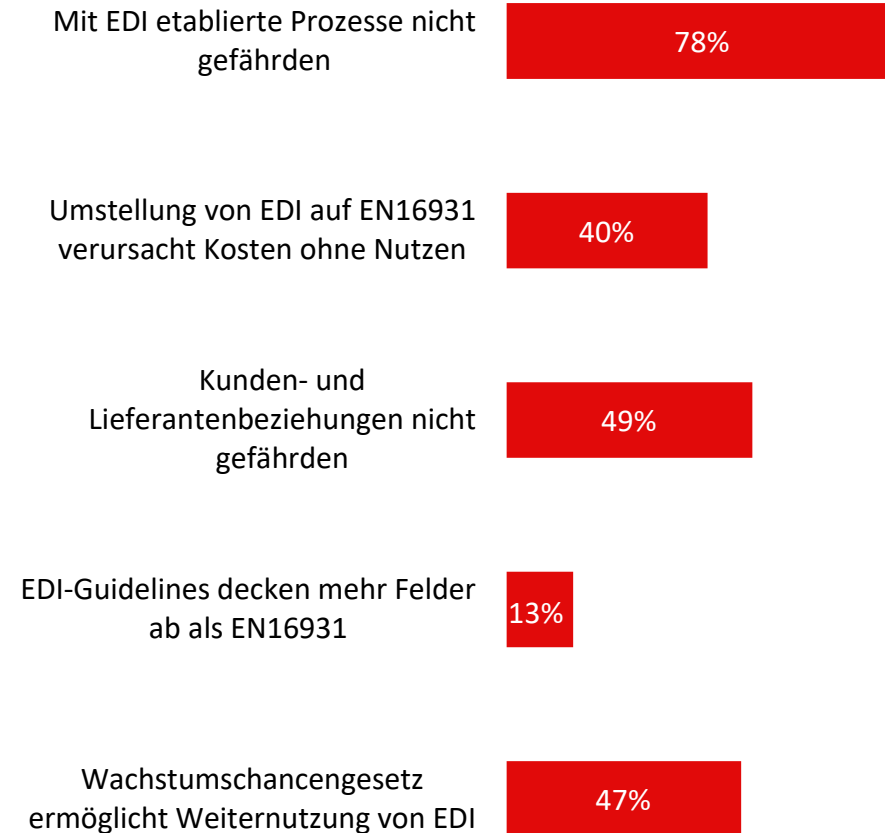
Kurzumfrage 7.1

45 Antworten

Die EDI-Nutzung ist tief verankert. Fast 80 % der Unternehmen setzen auf bewährte Systeme, nicht aus Bequemlichkeit, sondern aus strategischem Kalkül, denn **EDI steht für Stabilität, Partnerschaft und Wirtschaftlichkeit.**

Das Risiko bezüglich Prozessabbrüchen und gestörten Kunden- oder Lieferantenbeziehungen überwiegt technische Bedenken. Gleichzeitig zeigt die Umfrage, dass das Wachstumschancengesetz nicht als Bedrohung wahrgenommen wird, sondern als Chance zur Weiterverwendung unter klaren Bedingungen.

„Warum wollen Sie EDI-Verfahren weiterhin nutzen?“



Vier Perspektiven auf Stabilität und warum Unternehmen an EDI festhalten



Betriebswirtschaftlich sinnvoll

40 % nennen das Kosten-Nutzen-Verhältnis. Das bedeutet, dass sich EDI längst als amortisiert, performant und wirtschaftlich erwiesen hat.



Beziehungssichernd

49 % fürchten Beziehungsbrüche mit Kunden und Lieferanten. Ein Formatwechsel birgt Risiken in der Partnerkommunikation, wohingegen EDI für Zuverlässigkeit im Netzwerk steht.



Rechtlich abgesichert

Fast 50 % sehen EDI durch das Wachstumschancengesetz gedeckt. Das BMF erlaubt EDI, solange interoperabel zur EN16931. Unternehmen sehen darin eine sichere Weiterentwicklungsbasis.



Technik ist zweitrangig

Nur 13 % der Befragten führen technische Gründe für ihre Entscheidung an. Vielmehr überwiegt der Wunsch nach Stabilität. EDI wird nicht primär als IT-Frage, sondern als geschäftskritisches Infrastrukturthema verstanden.

Kurzumfrage 7.2

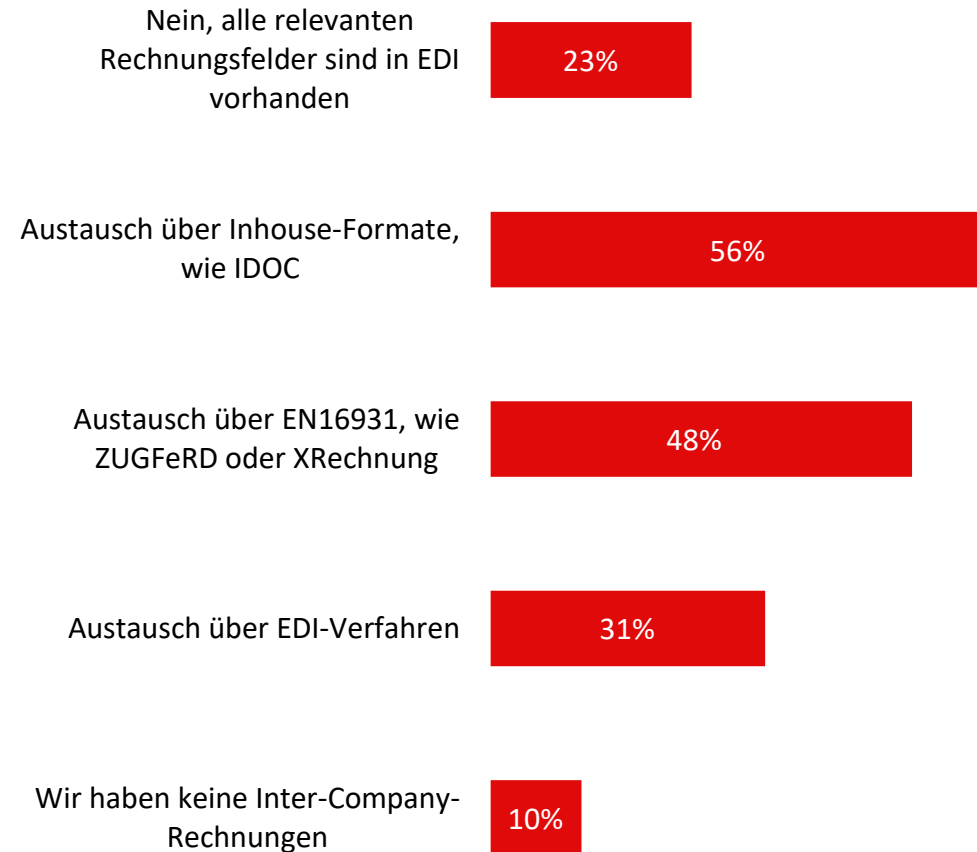
48 Antworten

Die Mehrheit der Unternehmen sieht Anpassungsbedarf, aber keinen ungerechtfertigten Aufwand.

Statt auf Blockadehaltung setzt man auf aktive Weiterentwicklung. EDI soll nicht einfach überdauern, sondern zukunftsfähig bleiben.

Besonders auffällig ist, dass nur ein einziges Unternehmen die Umstellung als zu aufwendig empfindet. Das unterstreicht, dass **EDI als tragfähige, ausbaufähige Infrastruktur wahrgenommen wird und nicht als Altlast.**

„Erhöht sich der Aufwand bei bestehenden EDI-Verfahren?“



EDI ist kein Auslaufmodell

Die vier EDI-Entwicklungstypen



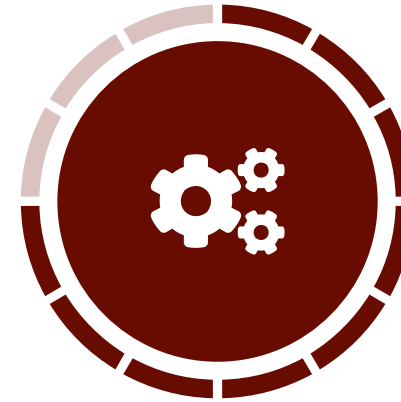
Die Einsteiger oder Migranten

23 % haben aktuell kein EDI für E-Rechnungsprozesse in Gebrauch. Hier liegt Potenzial für gezielte Einführung oder Umstieg auf hybride Modelle.



Die Weiterentwickler

37,5 % sehen Anpassungsbedarf und gehen ihn bewusst an. Sie investieren strategisch in Zukunftsfähigkeit statt in Status-Quo.



Die reifen Gruppen

23 % haben bereits alle relevanten Felder abgedeckt. Ihre EDI-Prozesse sind funktional voraus und zeigen, dass EDI mehr kann als EN16931.



Die Delegierer

14,5 % vertrauen auf Dienstleister. Diese Unternehmen setzen auf Plattformen und Expertenlösungen wie SEEBURGER, um den Wandel abzusichern.

Kurzumfrage 7.3

48 Antworten

Der Rechnungsaustausch innerhalb von Konzernen steht vor einem Paradigmenwechsel. Unternehmen bewegen sich weg von rein internen Spezialformaten hin zu **regulatorisch tragfähigen Hybridmodellen**.

Mehr als die Hälfte setzt noch auf IDOCs, doch fast ebenso viele haben bereits EN16931-konforme Formate etabliert.

Inter-Company wird damit zur Blaupause für die Zukunft: Ein Spielfeld, auf dem Standardisierung und unternehmensspezifische Logik koexistieren müssen.

„Wie tauschen Sie zukünftig Inter-Company-Rechnungen aus?“

Austausch über Inhouse-Formate, wie IDOC

56%

Austausch über EN16931, wie ZUGFeRD oder XRechnung

48%

Austausch über EDI-Verfahren

31%

Wir haben keine Inter-Company-Rechnungen

10%

Die Zukunft liegt nicht in der Ablösung, sondern in der intelligenten Verknüpfung. Inter-Company-Prozesse werden hybrid, indem sie gewachsene Systeme mit **regulatorischer Standardisierung** verbinden.

Unternehmen, die diese Ebenen technisch und organisatorisch sauber trennen und orchestrieren, bleiben flexibel und konform zugleich.

Ebene 1: Unternehmensinterne Logik (Flexibilitätsebene)

IDOCs und andere Inhouse-Formate bieten maximale Flexibilität und sind tief in die internen SAP-Prozesse eingebettet. Sie wurden über Jahre optimiert, doch ihre Struktur ist nicht EN16931-konform und damit rein intern nutzbar.

Ebene 2: Konzernweite Interoperabilität (Effizienzebene)

EDI bleibt das Rückgrat internationaler Inter-Company-Prozesse. Die etablierten INVOIC-Standards ermöglichen hochautomatisierten Austausch, oft auch über Landesgrenzen hinweg. Doch für die E-Rechnungspflicht braucht es zusätzliche Validierungslogik.

Ebene 3: Regulatorische Konformität (Compliance-Ebene)

EN16931-konforme Formate wie XRechnung oder ZUGFeRD erfüllen die gesetzlichen Vorgaben und schaffen echte Interoperabilität auch außerhalb des Konzerns. Sie sind maschinenlesbar, validierbar und bereit für Meldepflichten wie ViDA.

Kurzumfrage 7.4

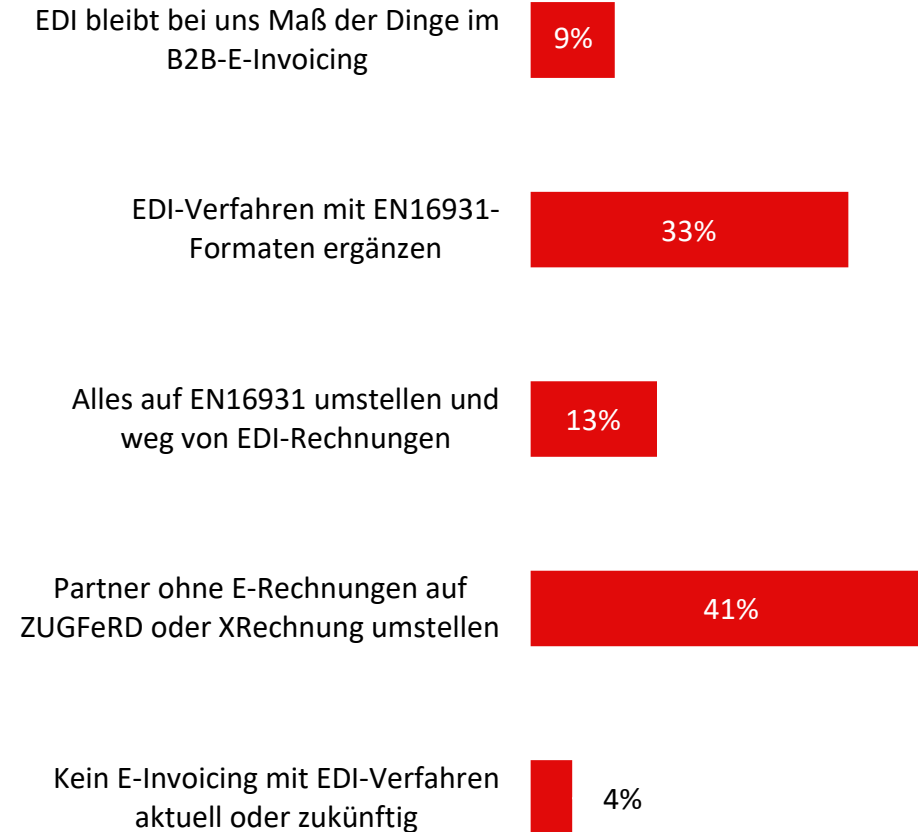
46 Antworten

Die EDI-Zukunft ist nicht binär, sondern selektiv und strategisch. Unternehmen verabschieden sich vom Gedanken einer Einheitslösung und steuern stattdessen bewusst nach Partnerstruktur, Reifegrad und Zielsystem.

EDI bleibt nicht wegen Tradition bestehen, sondern weil es sich **intelligent kombinieren** lässt. Dabei setzen 41 % gezielt strukturierte Formate dort ein, wo es nötig ist und halten an EDI fest, wo es performt.

Das neue Leitbild ist nicht „ersetzen“, sondern „**integrieren und differenzieren**“.

„Welche Zukunft hat EDI im E-Invoicing?“



Der größte Fehler? Sich für nur ein Format zu entscheiden



EDI wird nicht ersetzt, sondern gezielt ergänzt

Die Mehrheit plant keine Abkehr, sondern eine kontextbezogene Erweiterung. Wo EDI gut funktioniert, bleibt es bestehen. Wo es Lücken gibt, kommen strukturierte Formate wie XRechnung oder ZUGFeRD dazu.



Formatwahl wird zur strategischen Entscheidung

Unternehmen denken nicht mehr in Technologiegrenzen, sondern in Partnergruppen, regulatorischen Anforderungen und Systemlandschaften.

Das Ergebnis ist ein fragmentiertes, aber gezielt steuerbares E-Invoicing-Setup, in dem Unternehmen Formate differenziert einsetzen, je nach Partnerstruktur, Systemlandschaft und regulatorischer Anforderung.



Wer Standardisierung will, braucht Differenzierung

Die E-Rechnungspflicht verlangt Kompatibilität, aber nicht Uniformität.

Hybridfähigkeit wird zur Schlüsselkompetenz, um Compliance, Effizienz und bestehende EDI-Stärke miteinander zu verbinden.

EDI weiterdenken: Von der Legacy-Technologie zum Compliance-Baustein



Jahrzehntelang war EDI das performante, stabile, hochautomatisierte Rückgrat der digitalen Rechnungsprozesse. Jetzt steht es an einem Wendepunkt: Nicht, weil es ausgedient hätte, sondern weil es eingebettet werden muss in eine neue Realität aus Interoperabilität, Validierung und Steuer-Reporting.



Die Zukunft von EDI liegt nicht im Beharren, sondern im intelligenten Anschluss

Unternehmen, die EDI gezielt mit EN16931-Formaten kombinieren, behalten das Beste aus zwei Welten, nämlich operative Exzellenz und regulatorische Konformität.



Wer EDI heute strategisch weiterdenkt, hat morgen nicht nur funktionierende Prozesse, sondern einen klaren Vorteil im Spiel um Zeit, Compliance und Vertrauen.

Teil 8

Elektronischer
Rechnungsausgangs
prozess aus SAP

In Teil 8 rückte der elektronische Rechnungsausgang aus SAP ECC und S/4HANA in den Fokus.

Zentrale Themen:



- Wie lassen sich strukturierte Formate wie XRechnung und ZUGFeRD direkt aus SAP heraus erzeugen und versenden?
- Welche Rolle spielen Übertragungskanäle wie Peppol, E-Mail oder Portale in einer hybriden Systemlandschaft?
- Wie gelingt die Balance zwischen technischer Effizienz, gesetzlicher Konformität und operativer Stabilität?



Kurzumfrage 8.1

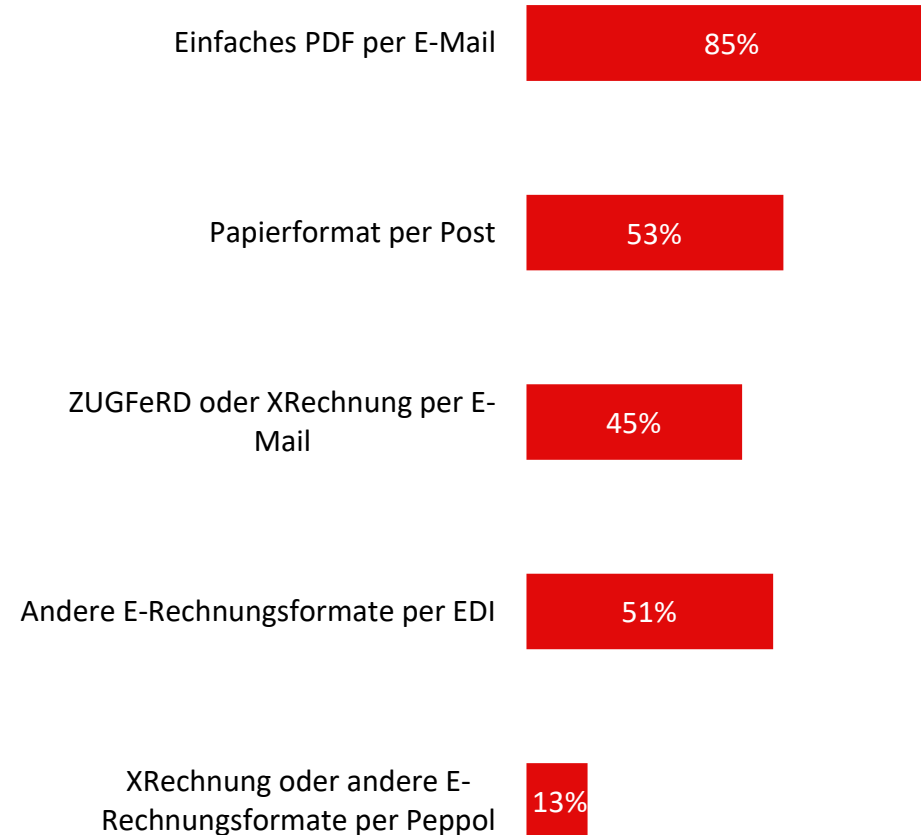
47 Antworten

Der Rechnungsausgang hängt der Realität hinterher. Die Daten zeigen ein strukturelles Missverhältnis zwischen dem, was ab 2025 gesetzlich gefordert ist und dem, was Unternehmen heute tatsächlich tun.

PDF und Papier dominieren, obwohl diese Formate künftig nicht mehr als rechtskonform gelten. Der Umstieg auf **strukturierte Formate** wie XRechnung oder ZUGFeRD findet bislang nicht in der Breite statt, Peppol ist kaum etabliert.

Die große **Herausforderung** bei der Umstellung ist nicht nur technischer Natur, sondern ein Kulturwandel im Dokumentenverständnis von der Druckdatei zur maschinenlesbaren Transaktion.

„In welchem Format erstellen und wie versenden Sie aktuell Ihre Ausgangsrechnungen aus SAP?“



Zwischen Trägheit und Fehlannahmen

Warum der Rechnungsausgang neu gedacht werden muss



PDF ist trügerische Routine, aber keine E-Rechnung

Die Dominanz des PDF-Formats mit 85 % der Antworten suggeriert Stabilität, erfüllt aber nicht die Anforderungen der EN16931.

Wer weiterhin auf PDF setzt, wird ab 2025 systematisch ausgebremst, etwa durch Rückweisungen, Zahlungsverzögerungen und Compliance-Risiken.



Papier bleibt teuer – nicht nur finanziell

Über 50 % versenden noch per Post mit enormem Aufwand für Druck, Porto und Durchlaufzeiten.

Im digitalen Wettbewerb ist das kein Dokumentenfluss mehr, sondern ein Bremsklotz insbesondere bei Skonto-, DSO- und Cashflow-Zielen.



Strukturiert ≠ integriert

Zwar nutzen 44 % bereits strukturierte Formate, doch nur ein Bruchteil setzt auf interoperable Übertragungswege wie Peppol.

Die fehlende Integration zeigt, das Format allein reicht nicht. Es braucht auch standardisierte, rechtskonforme Wege der Übermittlung.

Kurzumfrage 8.2

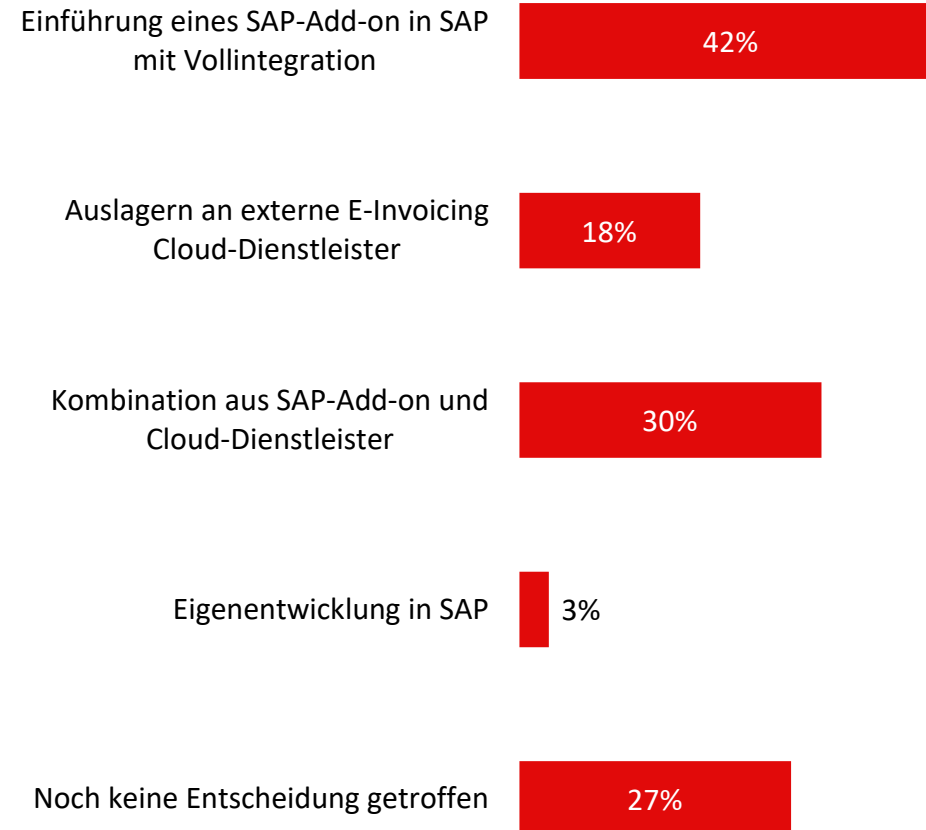
33 Antworten

Die Entscheidung für die E-Rechnungseinführung ist längst überfällig und bleibt trotzdem vielerorts offen.

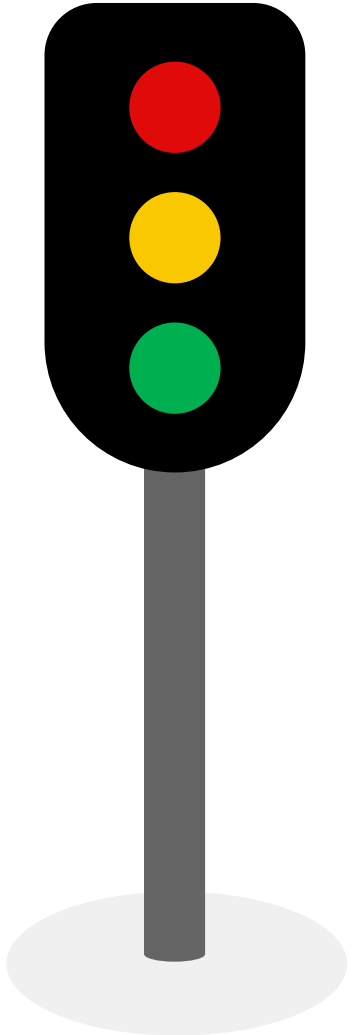
Zwar setzen über 70 % der Befragten auf **SAP-Add-ons oder hybride Modelle**, wohingegen mehr als ein Viertel noch keinen klaren Plan hat.

In Anbetracht des nahenden gesetzlichen Stichtags ist das kein technisches, sondern ein strategisches Führungsversagen. Wer heute keine Lösung wählt, entscheidet sich implizit für Chaos mit allen Konsequenzen für Buchhaltung, Kundenbeziehungen und Cashflow.

„Wie planen Sie die Einführung der E-Rechnung in SAP?“



Fünf Wege zur E-Rechnung, aber nicht alle sind zukunftsfähig



Keine Entscheidung ist die riskanteste Entscheidung. Die gesetzlichen Fristen sind fix und wer nicht handelt, wird nicht nur ausgebremst, sondern gefährdet Zahlungsflüsse und Kundenbeziehungen.

Eigenentwicklung in SAP ist wartungsintensiv, fehleranfällig und selten EN16931-konform. Wer heute noch versucht, das Rad neu zu erfinden, verliert Zeit und riskiert Compliance-Probleme.

Die Auslagerung an externe Cloud-Dienstleister entlastet die IT, birgt aber Abhängigkeiten. Ohne SAP-nahe Integration kann es zu Medienbrüchen und Kontrollverlust in kritischen Prozessphasen kommen.

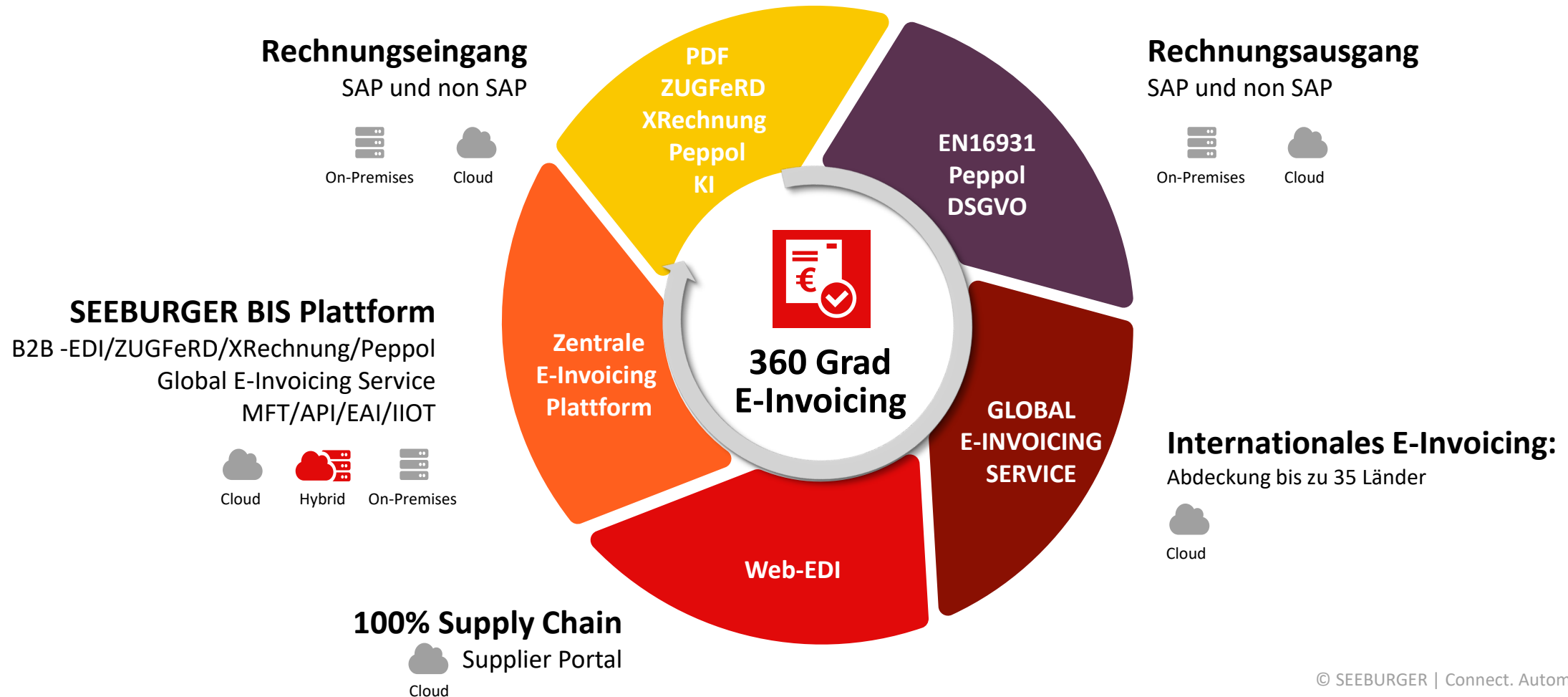
Die Kombination aus Add-ons und Cloud-Dienstleister vereint Stabilität und Flexibilität. Das ist eine gute Wahl für Unternehmen, die Skalierung benötigen, aber ihre SAP-Prozesse nicht komplett auslagern wollen.

SAP-Add-ons mit Vollintegration stehen für hohe Reife und Prozesssicherheit. Unternehmen, die früh auf eine tief integrierte Lösung setzen, erfüllen nicht nur gesetzliche Anforderungen, sondern schaffen einen nachhaltigen Automatisierungsstandard.

Lösungen

Wie SEEBURGER
bei der Umstellung
helfen kann

SEEBURGER 360Grad E-Invoicing Produktportfolio



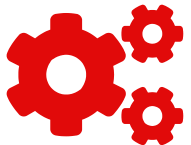
SEEBURGER E-Invoicing & Peppol



Global E-Invoicing Service & BIS-Plattform

SEEBURGER bietet eine cloudbasierte Integrationsplattform für automatisierten E-Invoice-Austausch in mehr als 35 Ländern inklusive Anbindung an nationale Clearing-Systeme wie KSeF (Polen), ChorusPro (Frankreich) oder SdI (Italien).

Die BIS Plattform unterstützt sowohl B2B als auch B2G Rechnungsaustausch und deckt den gesamten Lifecycle der Rechnungsverarbeitung ab.



Peppol Access Point & Compliance

Über einen eigenen Peppol Access Point ermöglicht SEEBURGER den schnellen, sicheren Austausch elektronischer Rechnungen über das Peppol-Netzwerk. Daraus ergeben sich Geschäftsvorteile, wie zertifizierte Sicherheit (ISO 27001, ISAE 3402), moderne Überwachungsfunktionen, Monitoring und volle Transparenz inklusive Escalation-Management.



Modular & skalierbar: Add-ons und Cloud-Services

Von schnellen Cloud-Einstiegslösungen bis hin zu umfangreichen SAP-Add-ons – SEEBURGER bietet passende Lösungen für jede Unternehmensgröße und -struktur. Wir unterstützen alle relevanten E-Invoicing-Formate, wie XRechnung, ZUGFeRD, FatturaPA, Factur-X sowie Peppol BIS Standard, und damit optimale Skalierbarkeit und Interoperabilität.



Alles aus einer Hand – Technologie und Compliance

Die BIS verbindet ERP-Systeme, APIs, EDI, MFT, SAP (ECC/S/4HANA) sowie Automatisierung über Cloud und On-Premises und liefert damit eine zentrale Steuerungsebene für E-Invoicing und darüber hinaus. Mit langjähriger Erfahrung und SAP-Zertifizierung bieten wir eine Kombination aus technischer Exzellenz, Compliance-Know-how und komfortabler Integration.

SEEBURGER unterstützt Sie bei der Einführung von E-Invoicing- und Meldesystemen

Als erfahrener Anbieter von E-Invoicing Integration Services helfen wir Ihnen, einfach und standardisiert die erforderlichen E-Invoicing- und Meldesystemvorschriften umzusetzen. Neben EDI, ZUGFeRD, Factur-X, XRechnung und Peppol für Deutschland deckt SEEBURGER auch globale E-Invoicing-Vorgaben ab und bietet einerseits eine flexible, ERP-unabhängige Lösung, andererseits eine tiefe Prozessintegration in SAP mit hohem Benutzerkomfort für die Verarbeitung von Ein- und Ausgangsrechnungen. Hierzu zählt beispielsweise die nahtlose Integration von SAP S/4HANA.

Mit den Lösungen von SEEBURGER können Sie eingehende E-Rechnungen in einem durchgehenden, automatisierten Prozess verarbeiten: von der Entgegennahme eingehender Rechnungen bis zur abschließenden Buchung und Übergabe an alle ERP-Systeme.

Sie können Ihren Kunden und Geschäftspartnern eine sichere und rechtskonforme Zustellung von Ausgangsrechnungen in den EN16931-basierten ZUGFeRD-, Factur-X- oder XRechnung-Formaten anbieten, ebenfalls sicher über Peppol und ERP-unabhängig.

Fazit

Die E-Rechnungspflicht ist kein Experiment mehr, sondern Realität. Ab 2025 gelten neue Regeln, und die Fristen stehen fest. Dennoch zeigen die Umfrageergebnisse, dass viele Unternehmen im Zwischenzustand verharren. Die Einführung strukturierter Rechnungsformate wird als IT-Aufgabe betrachtet, nicht als unternehmensweite Transformation.

Doch genau das ist sie. Die E-Rechnung greift tief in Organisation, Prozesse, Systeme und Rollen ein. Wer sie auf technische Formatfragen reduziert, wird scheitern und das nicht nur am Gesetz, sondern am eigenen Anspruch an Effizienz, Transparenz und Wettbewerbsfähigkeit.

Die Daten aus acht Webcasts mit über 1.000 Stimmen sprechen eine klare Sprache:

- Der Wille zur Digitalisierung ist da, doch es fehlen oft Strategie, Klarheit und Mut zur Entscheidung.
- Medienbrüche, manuelle Prüfungen und Validierungsdefizite sind keine Randprobleme – sie sind systemische Schwachstellen.
- Wer E-Invoicing halbherzig einführt, riskiert, von Kunden, Partnern oder Behörden ausgebremst zu werden.

Jetzt ist der Moment für klare Weichenstellungen:

- Prozesse müssen interoperabel, auditierbar und skalierbar werden.
- Systeme müssen Standards wie EN 16931 nicht nur unterstützen, sondern intelligent nutzen.
- Compliance ist nur die Eintrittskarte, denn der eigentliche Gewinn liegt in Automatisierung, Datenqualität und Prozessgeschwindigkeit.



Connect



Automate



Innovate



2025 SEEBURGER AG. All rights reserved.

The information in this document is proprietary to SEEBURGER. Neither any part of this document, nor the whole of it may be reproduced, copied, or transmitted in any form or purpose without the express prior written permission of SEEBURGER AG. Please note that this document is subject to change and may be changed by SEEBURGER at any time without notice. SEEBURGER's Software product, the ones of its business partners may contain software components from third parties.

As far as reference to other brands is concerned, we refer to the following:

SAP®, SAP® R/3®, SAP NetWeaver®, SAP Cloud Platform & Cloud Platform Integrator®, SAP Archive Link®, SAP S/4HANA®, SAP® GLOBAL TRADE Service® (SAP GTS), SAP Fiori®, ABAP™ and SAP ARIBA® are registered trade marks of the SAP SE or the SAP Deutschland SE & Co. KG (Germany). Microsoft, Windows, Windows Phone, Excel, Outlook, PowerPoint, Silverlight, and Visual Studio are registered trademarks of Microsoft Corporation in the United States and other countries. Linux is a registered trade mark of Linus Torvalds in the United States and other countries. UNIX, X/Open, OSF/1, and Motif are registered trademarks of the Open Group. Adobe, the Adobe logo, Acrobat, Flash, PostScript, and Reader are either registered trademarks or trademarks of Adobe Systems Incorporated in the United States and / or other countries. HTML, ML, XHTML, and W3C are trademarks, registered trademarks, or claimed as generic terms by the Massachusetts Institute of Technology (MIT), European Research Consortium for Informatics and Mathematics (ERCIM), or Keio University. Oracle and Java are registered trademarks of Oracle and its affiliates.

All other company and software names mentioned are registered trademarks or unregistered trademarks of their respective companies and are, as such, subject to the statutory provisions and legal regulations. 4invoice®, iMartOne®, SEEBURGER®, SEEBURGER Business-Integration Server®, SEEBURGER Logistic Solution Professional®, SEEBURGER Web Supplier Hub®, WinELKE®, SEEBURGER File Exchange®, SEEBURGER Link®, SMART E-Invoice® and other products or services of SEEBURGER which appear in this document as well as the according logos are marks or registered marks of the SEEBURGER AG in Germany and of other countries worldwide. All other products and services names are marks of the mentioned companies.

All contents of the present document are noncommittal and have a mere information intention. Products and services may be country-specific designed. All other mentioned company and software designations are trade marks or unregistered trade marks of the respective organizations and are liable to the corresponding legal regulations.

- The information in this document is proprietary to SEEBURGER. No part of this document may be reproduced, copied, or transmitted in any form or purpose without the express prior written permission of SEEBURGER AG.
- This document is a preliminary version and not subject to your license agreement or any other agreement with SEEBURGER. This document contains only intended strategies, developments, and functionalities of the SEEBURGER product and is not intended to be binding upon SEEBURGER to any particular course of business, product strategy, and/or development. Please note that this document is subject to change and may be changed by SEEBURGER at any time without notice.
- SEEBURGER assumes no responsibility for errors or omissions in this document. SEEBURGER does not warrant the accuracy or completeness of the information, text, graphics, links, or other items contained within this material. This document is provided without a warranty of any kind, either express or implied, including but not limited to the implied warranties of merchantability, fitness for a particular purpose, or non-infringement.
- SEEBURGER shall have no liability for damages of any kind including without limitation direct, special, indirect, or consequential damages that may result from the use of these materials. This limitation shall not apply in cases of intent or gross negligence.
- The statutory liability for personal injury and defective products is not affected. SEEBURGER has no control over the information that you may access through the use of hot links contained in these materials and does not endorse your use of third-party web pages nor provide any warranty whatsoever relating to third-party web pages.