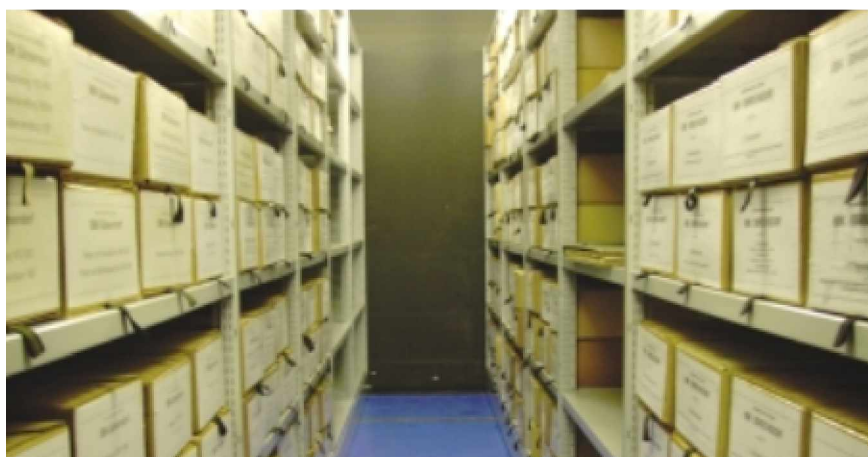


Das Ende der Papierrechnung

Von der Öffentlichkeit kaum wahrgenommen, läuft gegenwärtig eine sanfte Revolution ab. 2004 dürften in Deutschland bereits rund 100 Millionen Rechnungen durch EBPP-Systeme kurz für Electronic Bill Presentment and Payment, papierlos zu ihren Empfängern gelangen.

Der Autor **Bruno Koch** ist Inhaber der Schweizer Beratungsfirma Billentis
www.billentis.com



Inzwischen sind mehrere Dienstleister aus dem Technologie- und Bankenumfeld mit Angeboten auf dem Markt. Diese bieten nicht nur einfache Anbindungsmöglichkeiten an ihr Netzwerk an, sondern helfen Rechnungsstellern und -empfängern auch, ihre Kosten deutlich zu senken. Die größten Einsparungen werden dort erreicht, wo die Optimierung der ganzen Prozesskette erfolgt. Neben einer verbesserten Wirtschaftlichkeit konnte durch die nahtlose Integration besonders die Datenqualität gesteigert, die Durchlaufzeit verkürzt und das Cash Management verbessert werden. Seit Jahren



In vielen Industrieländern enthält jede dritte bis vierte Briefpostsendung eine Rechnung. In Deutschland dürfte das jährliche Rechnungsvolumen bei rund sieben Mrd. liegen. Etwa die Hälfte davon gelangt

an Firmen, bei denen sie meist manuell oder durch Scannen wieder in die IT-Systeme erfasst und weiter verarbeitet werden.

Es ist keine Überraschung, dass schon früh nach optimaleren Lösungen gesucht wurde. In der ersten Phase wurden Lösungen meist basierend auf EDIFACT dort eingeführt, wo das Transaktionsvolumen zwischen Geschäftspartnern hoch genug war. Investitionen und bilaterale Parameterabstimmungen mit jedem Partner waren nötig. Dies führte dazu, dass in der Praxis nur ein bescheidener Anteil der Rechnungen über EDIFACT abgewickelt wird. Auch fehlende gesetzliche Bestimmungen betreffend Vorsteuerabzug auf Basis elektronischer

Rechnungen bildeten bisher ein Hindernis für eine stärkere Verbreitung. Inzwischen hat sich die Situation verändert:

- Die Deutsche Telekom und andere große Rechnungssteller haben mit ihren Online-Rechnungen über Internet den Bekanntheitsgrad auch im Privatkundenumfeld stark gesteigert.
- Seit Anfang 2004 ist in den EU-Ländern die entsprechende Richtlinie in nationales Gesetz umgesetzt worden.
- Elektronische Rechnungen können somit auch im Firmenkundengeschäft elektronisch und vorsteuergerecht an die Empfänger gesendet werden.

Der richtige Dienstleister

Die Reaktion der Märkte blieb nicht aus. In kurzer Zeit sind in Europa elektronische Rechnungsnetzwerke mit mehreren tausend Teilnehmern entstanden. Eine Mehrheit der größeren Unternehmen in diese Netzwerke involviert oder haben bereits ein Projekt dafür geplant.

EBPP – Electronic Bill Presentment and Payment

Das Prinzip des EBPP ist einfach. Statt auf den Drucker schickt der Lieferant die Rechnungen elektronisch ins EBPP-Netzwerk. Die Kunden können nun alle Rechnungen auf einer Webseite betrachten bzw. für die Kreditorenbuchhaltung oder den persönlichen Finanzmanager herunterladen und importieren. Die Überweisung gibt man per Knopfdruck zur Zahlung frei. Der Zahlungsauftrag gelangt in Form gängiger elektronischer Formate zur Bank, wo die geldmäßige Abwicklung erfolgt. Der Medienbruch mit Papier verschwindet.

stellt sich die Frage, wer der idealste Betreiber dieser Rechnungs-drehscheibe bzw. Konsolidator-Netzwerks sein soll. Da jeder Rechnung ein Zahlprozess folgt, prüften die Banken schon früh ein Engagement als EBPP-Dienstleister. So erstaunt es nicht, dass heute in Österreich und der Schweiz die Finanzinstitute dieses Feld aktiv besetzt haben. Auch in Deutschland bieten bereits größere Banken solche Services an. Da das Bezahlen hier schon stark automatisiert ist, haben auch viele andere Anbieter EBPP-Netzwerke aufgebaut. Einerseits sind dies Unternehmen entlang der Financial Supply Chain, also z.B. solche im Kreditoren- und Debitoren-Management, andererseits aber auch Druck- und Scanning-Zentren. Aufgrund ihres Know-hows und bestehender Kundenbeziehungen haben auch alle Firmen eine gute Ausgangslage die bereits im Bereich des Meldungs-austausches tätig sind. Nicht vergessen werden dürfen die Postdienstleister, die großes Interesse daran haben, selbst die Nachfolge-Technologie ihrer Briefpost zu betreiben. In Frankreich und der Schweiz haben

auch elektronische Marktplätze ihr Angebot mit EBPP-Services ergänzt.

Welche Anbieter letztendlich das Rennen machen, ist abhängig von den länderspezifischen Gegebenheiten, der Branche und vor allem der Fähigkeit der Anbieter, rasch ein umfangreiches Konsolidator-Netzwerk mit mehreren hundert oder tausend Rechnungsstellern und -empfängern aufzubauen. Gegenwärtig versucht in Deutschland rund ein Dutzend Anbieter, sich rasch optimal zu positionieren. Wer definitiv zu den Gewinnern gehören wird, erweist sich wohl erst in zwei bis drei Jahren.

EBPP hat Potenzial

Viele Jahre war der EBPP-Markt durch die Anbieter und großen Rechnungssteller getrieben. Wirtschaftlicher Druck und vor allem neue gesetzliche Voraussetzungen haben nun dafür gesorgt, dass sich auch viele große Empfänger mit dem Thema beschäftigen. Zwar bekommen diese bereits Rechnungen von größeren Lieferanten per EDIFACT. Tausende von mittelständischen und

kleineren Lieferanten erstellen aber jährlich meist wenige hundert Rechnungen pro Empfänger. Für diese lohnt sich der Einsatz von EDIFACT kaum. Schließt sich dieser Betrieb jedoch einem EBPP-Konsolidator an, so braucht er dafür nur eine einzige Schnittstelle und kann damit Rechnungen an alle seine Kunden schicken und von allen seinen Lieferanten Rechnungen elektronisch empfangen. Mit dem Einsatz von EBPP können so gegenüber den heutigen Vollkosten auf Rechnungsstellerseite durchaus etwa fünf Euro sowie auf der Empfängerseite neun Euro eingespart werden. Dieses Einsparungspotenzial hängt natürlich vom heutigen Automatisierungsgrad und dem gesamten Rechnungsvolumen ab. Praxisfälle zeigen aber, dass sich EBPP auch für kleinere Firmen lohnt. In einigen europäischen Ländern gelangen bereits mehr Rechnungen über EBPP-Netzwerke zu ihren Empfängern als dies mit EDIFACT-Systemen der Fall ist. In Deutschland dürfte dies spätestens 2005 auch der Fall sein.

BRUNO KOCH 