

# Internationale Marktentwicklungen und resultierende Anforderungen an Unternehmen und Lösungsanbieter

VeR Mitgliederversammlung



Bruno Koch

22. November 2016

# Einige typische Kundenanfragen bei mir



**E-Invoicing internat.**  
inkl. P2P-Automatisierung

**P2P Automatisierung**  
inkl. steuerkonformes  
E-Invoicing international

**Rechnungsversand**  
**B2B/B2G International**  
**O2C Automatisierung**

**Steuerkonformes**  
**E-Archiv, global**

**In unsere Branche**  
**investieren**

**Beratung zu internat.**  
**Steuerkonformität &**  
**E-Reporting/Auditing**

- Globalisierung, Expansion in Wachstumsmärkte  
DE-Firmen mit 5000 Ablegern in BR, 2000 in CN, 1500 in IN, 1200 in MX, 5500 in TR, ...
- (Noch) weitgehend homogene SAP-Prozesse
- Langzeitarchiv u.U. nur als zentralisierte SAP Datenbank
- 1-5 Shared Service Centres
- Elektronischer Direktaustausch mit großen Handelspartnern in gesetzlich einfacheren Ländern, Rest über spezialisierte Dienstleister
- Parallelverarbeitung Papier & elektronischen Dokumente
- Erratische Marktnachfrage; agile Anpassungen von Systemen, Prozessen und Kosten nötig

- Anteil elektronischer Rechnungseingang 27% (ibi Research, 2015); zu bescheidene Zielsetzungen & noch kaum massenmarkt-taugliche Lösungen
- Keine oder geringe automatisierte Verarbeitung
- Gesetzliche Zwänge für digital: Benutzer organisieren kurzfristig „temporäre“, lokale E-Lösungen; → permanenter Flickenteppich
- Lösungsanbieter wachsen meist reaktiv ≠ strategisch geplant (Messlatte: Was braucht das international tätige deutsche Unternehmen für eine Lösung aus einer Hand?)

Es gibt noch ein enormes Marktpotenzial für innovative Lösungsanbieter!

- Quantensprung bei Engagement- und On-Boarding-Prozess, z.B.
  - Marktversprechen/Angebote für 50, 70, 90% E-Rechnungen
  - Neue Benutzer «vorregistrieren», gefolgt von 1 Maus-Click
  - Tools: Netzwerkeffekt zwischen Benutzern auszuschöpfen
  - Rechnungen mit Bestellbezug erhöhen, Bestellungen & Rechnungen nur elektronisch
- Konnektivität zu ERP-Lösungen deutlich steigern, Spezialisten mit Shared Services
- Konnektivität zwischen B2B-Netzwerken deutlich steigern; Any-to-any data formatting mit Botschaft «Schickt was Ihr wollt, empfangt, was Ihr wollt», muss erweitert werden auf «...und liefert ein wo Ihr wollt, empfängt wo Ihr wollt» (analog der Mobiltelefonie).

### Potenzieller Netzwerkeffekt

$$F = \sum_{n=1}^N (n - 1) = \frac{N(N - 1)}{2} \text{ mit } n = 1, \dots, N$$

- 2 Teilnehmer = 1 potenzielle Verbindung
- 5 Teilnehmer = 10 potenzielle Verbindungen
- 140 DE-Netzwerkbetreiber = 9 730 potenzielle Interconnects
- 2000 ERP-Lösungen = 2 Millionen potenzielle Kombinationen
- 30 000 Benutzer auf eigenem Netzwerk = 450 Millionen potenzielle Kombinationen

Ohne neue Kollaborationsmodelle steigt die Komplexität ins Unermessliche, kann kaum mehr gehandhabt werden und wird unbezahlbar.

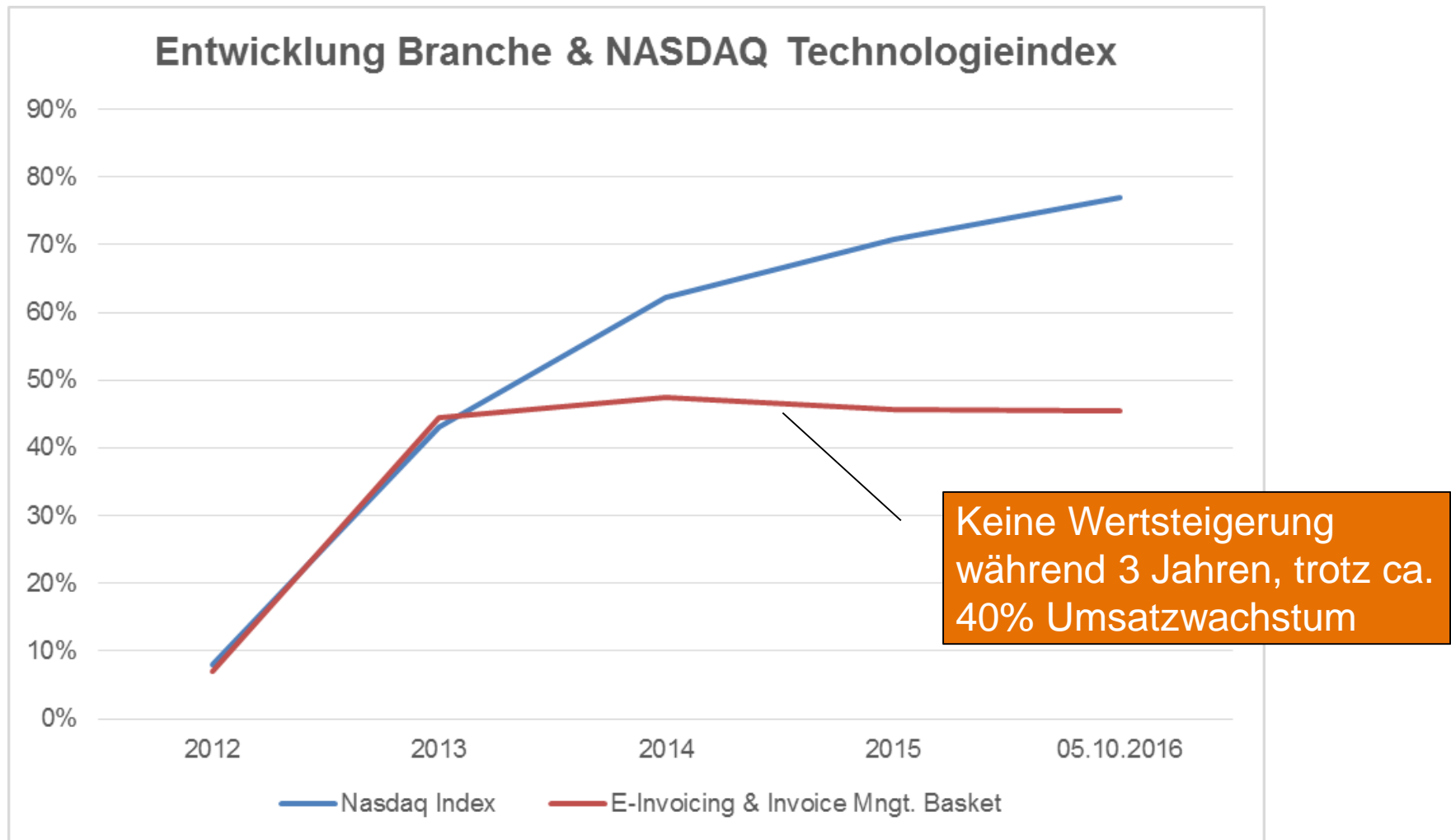
- Ausnahmebehandlung fehlerhafter Rechnungen 3-8x teurer  
→ Erhöhen der Rechnungsqualität durch frühzeitige Validierungen: Adressaten keine Phantompartner (Adress-look-up-Routinen wie z.B. AUS, ...), steuerliche Pflichtfelder 100% korrekt, Empfängerreferenz vorhanden, ...
- International konforme Archiv-Services
- Akkreditierung oder Partnerschaft in spezifischen Ländern
- Vollständig strukturierter Support vieler Geschäftsmeldungen
- Matching zwischen den verschiedenen Meldungen

Versprechen wie z.B. jenes von Nipendo sollten häufiger werden: «Customers pay a per-transaction fee but only for invoices that are processed straight-through to their ERP without any error or manual effort.»

- Lösungsanbieter folgen fast allen Wünschen der Kunden → jeder erweitert sein Angebot geografisch und funktional, fast jeder erfindet neu
- Agil auf ständig wechselnde Marktanforderungen reagieren
- Steigende Anforderungen erhöhen Kosten, ohne das dafür notwendige Volumen und Umsatzpotenzial zu entwickeln
- Einnahmen/E-Rechnung sinken jährlich 14-17%
- Wachstumsfinanzierung
- Wertsteigerung für Investoren



# Generieren klassische Lösungsanbieter genügend Wertsteigerung?


















Basket: Rund 20 gehandelte Titel

# Amerikanisches Finanzierungsmodell

## Nipendo Competitive Set

[See all Compet](#)

COMPANY	LEADERSHIP	EMPLOYEES (ESTIMATED IF PRIVATE)	TOTAL FUNDING	REVENUE (ESTIMATED IF PRIVATE)
 Nipendo	 Eyal Rosenberg Co-Founder & CEO	--	\$8M	--
 Coupa	 Rob Bernshteyn President & CEO	524	\$169M	\$99.6M
 Taulia	 Cedric Bru President & CEO	216	\$124.5M	\$14.8M
 C2FO	 Alexander C. Kemper Chairman & CEO	116	\$93.5M	\$13.3M
 TradeShift	 Christian Lanng Co-Founder & CEO	232	\$235M	\$16.4M
 Basware	 Esa Tihilä CEO	1,472	--	\$160.8M
 Medius	 Per Akerberg CEO	250	--	\$25M
 Tungsten	 Edmund Truell CEO	--	--	--

Quelle: Owler

**Disruptives Modell mit  
virtuellem „grüne Wiese  
Szenario“:  
Wie sieht das ideale und  
effizienteste Modell für 2020  
aus?**

A diagram consisting of two concentric ovals. The outer oval is blue and contains the text 'Kompetitiver Bereich'. The inner oval is white and contains the text 'Kooperativer Bereich' followed by an arrow and a descriptive sentence.

**Kompetitiver Bereich**

**Kooperativer Bereich**

→ Alles, was nicht  
differenziert und keinen  
Gewinn erzeugt

- Bei Allem was nicht differenziert
  - Meldungsaustausch, welcher 100% der Organisationen betrifft (Rechnung, Bezahlung, ...)
  - Datenkonvertierung
  - Datenvalidierung der Pflichtangaben
  - Adress-Datenbanken: Nationale, GLN, DUNS, Nordledger (blockchain), <http://linked.i-vat.com/>, ...
  - Signatur-Services
  - Archiv-Services
  - Anbindungs-Services zu ERP-Lösungen
  - Landspezifische, standardisierte Abläufe, Reporting
- Modelle mit offenen Schnittstellen
  - Allianzen mit Shared Service Centres, Bankenmodell
  - Cloud Services, <https://www.eurocloud.org/>, ...
  - Blockchain

# Kooperative Dienstleistungen (1)

## Einige Beispiele

**EUROCLOUD**  
EuroCloud Europe is a pan-European innovation hub, a vendor neutral knowledge network between Cloud Computing Professionals, Consultants and Researchers in Europe.

TrustWeaver's Cloud-based compliance and trust solutions in a secure and transparent manner. Our solutions are always packaged with the required legal monitoring and change management.

- > E-invoicing compliance in Europe
- > Globally compliant e-invoice archiving

Free online file converter  
Convert media files online from one format into another. Please select the target format below:

- Audio converter
- Image converter
- Ebook converter
- Hash generator
- Video converter
- Document converter
- Archive converter

**midran**  
HOME VALIDEX VALIDEX TOOL

If you need a clear vision on eBusiness

**FREE ONLINE VALIDATION**  
Validate your business documents online for free with Validex and get clear results immediately. The validation engine automatically detects the correct validation artifacts and applies them, all you do is drag and drop!



# Kooperative Dienstleistungen (2)

## Einige Beispiele

The collage features several overlapping screenshots:

- PEPPOL**: "making procurement better.eu" with navigation links like "Home", "About OpenPEPPOL", and "PEPPOL Elements".
- EUROPÄISCHE KOMMISSION**: "EUROPÄISCHE KOMMISSION" header with a menu including "VAT Validation", "Technical Information", "Self Monitoring", "Fragen und Antworten", "Hilfe", and "Haftung".
- MwSt-Informationssystem (MIAS)**: "Validierung der MwSt-Nummer" section.
- ZUGFeRD**: "eInvoice Validation Portal" with a login form (Benutzername: zugferddemo, Passwort, Sprache: Deutsch) and a "Anmelden" button.
- DIN Software**: A red warning box with text: "Für alle Prüfungen gilt grundsätzlich: Unser V... sowohl gegen das ZUGFeRD XML-Schem... strengerer Belegungsregeln der Spezifikat...".
- Diagram**: A flowchart showing "Supplier" providing an "Invoice" to "Administrative software", which then connects to "Service provider" via "Proprietary format" and "EN 16931 format". It also shows "Service provider" connecting to "Administrative software" via "National format". A "Joinup" cloud is connected to "Store format specs" and "Get mapping specs" boxes, which are linked to "GEFEG.Portal".

**Platformization**

In the world of platforms, you should maximize the reuse of components and services that others have built.

- Meldungsaustausch, welcher nur einen Teil der Organisationen betrifft (vor- und nachgelagerte Prozesse, branchenspezifische Anforderungen)
- Datenvalidierung außerhalb der Pflichtangaben
- Besetzen der „letzten Meile/Kundenschnittstelle, Exzellenz bei Benutzergewinnung & Onboarding
- Landspezifische, nicht standardisierte Abläufe
- Steigern Automatisierungsrate z.B. durch steigern der Datengenauigkeit, Abgleich von Meldungsinhalten
- Zusatz-Services wie SCF, Datensynchronisation, ...



# Schließen der Angebotslücke



	Heute	Zukunftsszenario
<b>Marktnachfrage</b>	P2P & O2C Automatisierung international	P2P & O2C Automatisierung international Volle Unterstützung betreffend Steuerkonformität
<b>Angebots-schwerpunkt</b>	E-Rechnung Lokaler Markt mit Support für wenige ausländische Märkte & andere Meldungen Anschluss an viele Dienstleister erzwungen	Alle Geschäfts- und steuer-relevanten Meldungen international Anschluss an ganz wenige Dienstleister nötig (evtl. wegen lokaler Gesetze)
<b>Unterstützende Organisationen</b>	Branchenspezifisch Landesspezifisch Fokus nur auf E-Rechnung Breiter abgestützt: Digital Business Council GS1	Branchenübergreifend International, global Fokus auf alle relevanten B2B/B2G/G2B-Meldungen National##? Global##?

# Internationale Firmen – finden sie bei Anwesenden ein passendes Angebot?



Firma 1	Firma 2	Firma 3
Weltkonzern	Europäische Privatbank	Weltkonzern
Rechnungsausgang in 100 Ländern in Europa, Afrika, mittlerer Osten & Indien Über 300 000 Kunden	Kurzfristig: Rechnungsausgang in Ländern mit Clearance-Modellen in LATAM und Asien Mittelfristig: In/Out Europa	P2P-Automatisierung in 130 Ländern rund um die Welt mit Schwerpunkt in Asien und Europa ca. 50 000 Lieferanten
Unterstützen aller Formate und Kanäle mit B2G- und B2B-Anforderungen Mindestens 100 Interconnects notwendig International steuerkonformes E-Archiv	Sehr geringe Risiko-Toleranz Lösung für jeweils kleine Transaktionsvolumina für alle steuerrelevanten Dokumente (kann in einigen Ländern bis zu 10 Meldungsarten umfassen)	Unterstützen aller Formate und Kanäle mit B2B-Anforderungen Zweiweg-Kommunikation International steuerkonformes Scanning International steuerkonformes E-Archiv

Bruno Koch

+41 71 911 60 32

[www.billentis.com](http://www.billentis.com) [Twitter](#) [XING](#) [LinkedIn](#)

**LinkedIn-Gruppe:** E-Rechnung – elektronische Rechnungsverarbeitung

# Ankündigung neuer Marktstudien 2017

