

# Marktüberblick und Erfolgsfaktoren für die E-Rechnung

**E-Rechnungs-Gipfel**  

---

2016

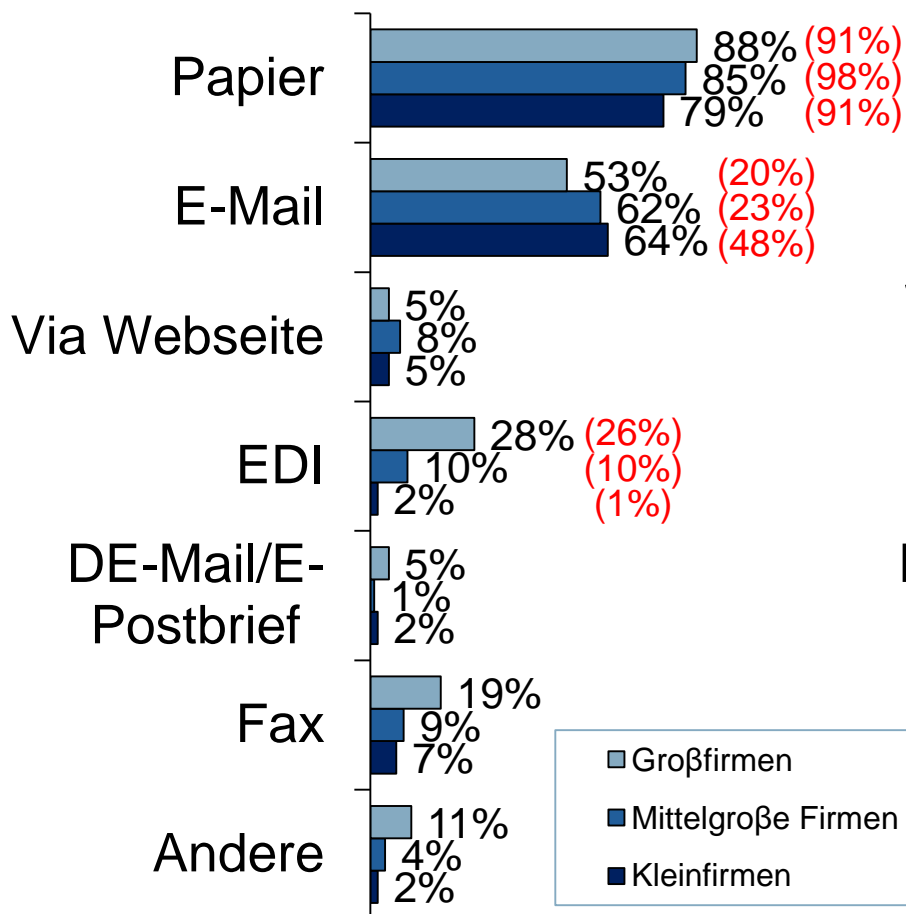


Bruno Koch  
Mai 2016

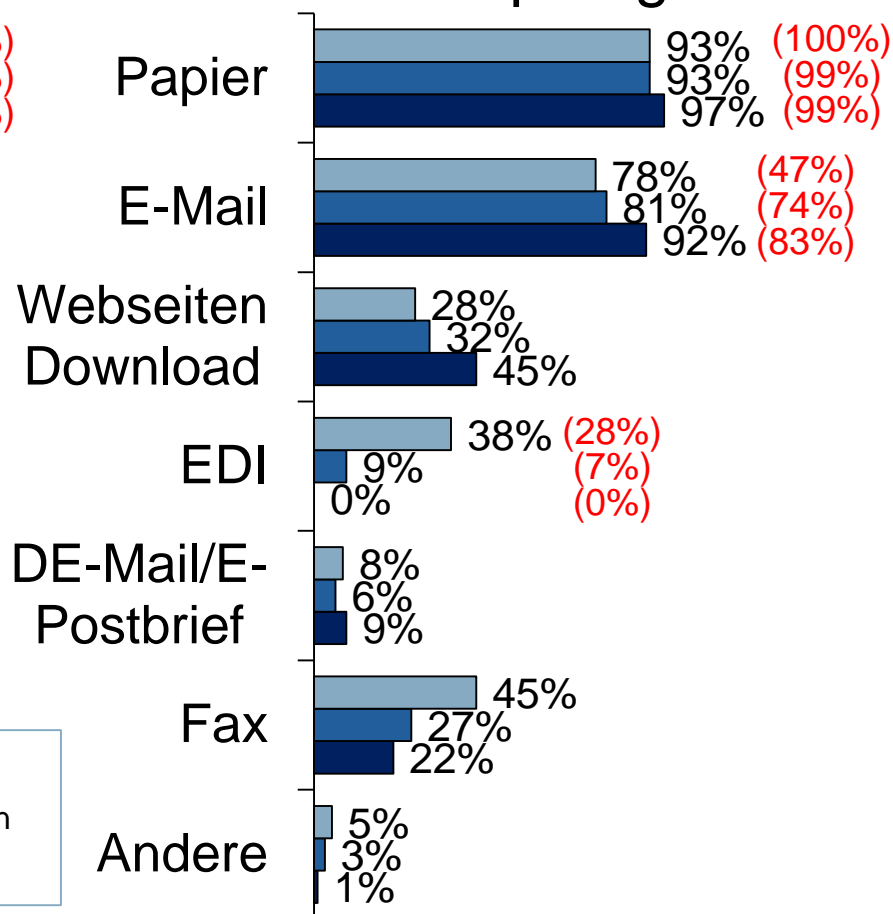
# Wie verschickt/empfängt Ihr Unternehmen Rechnungen?

## Rechnungs-Austauschmethoden 2015 (Fokus DE)

### Versand



### Empfang



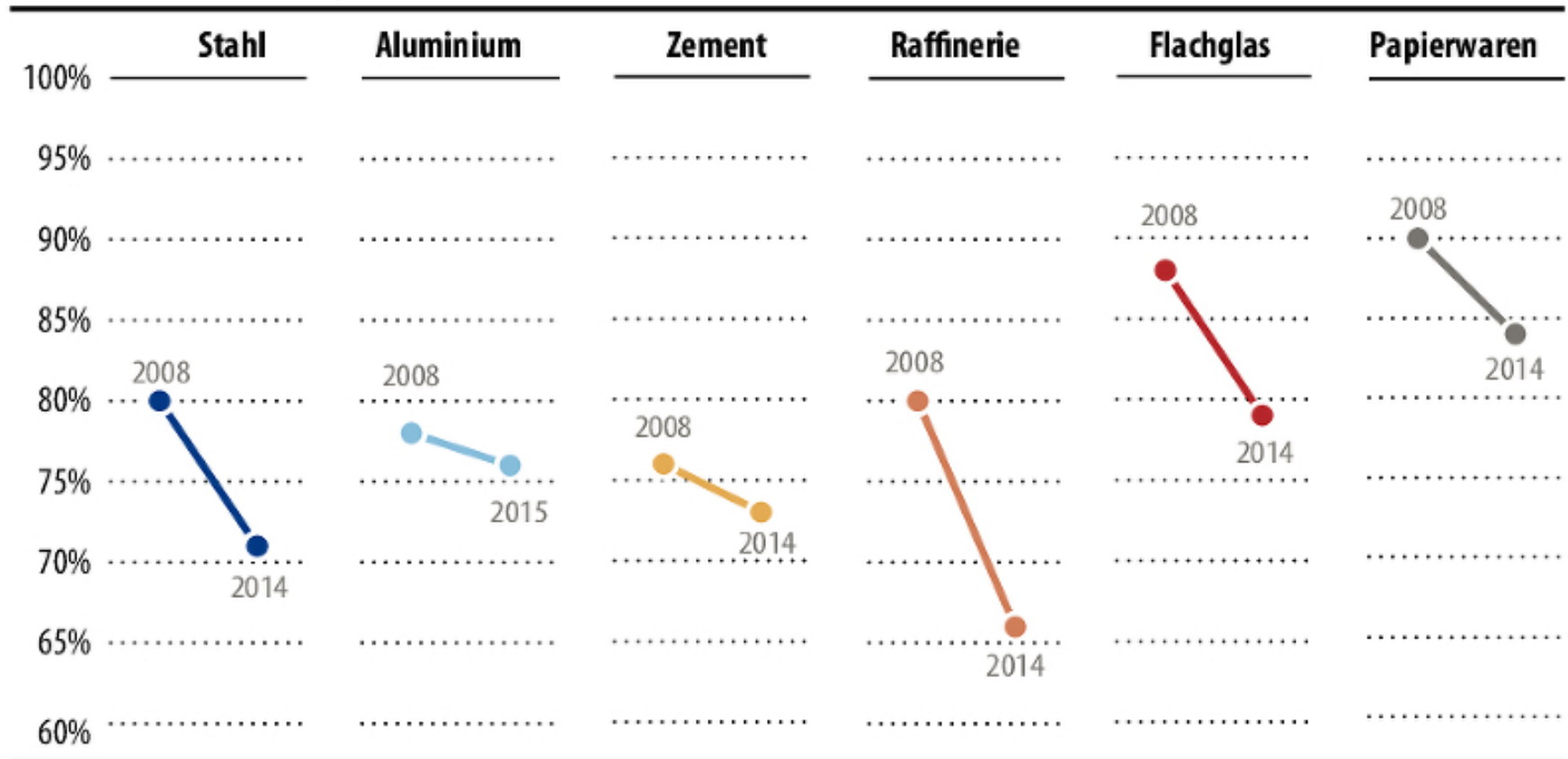
Quelle: ibi research, [Link](#)

(Werte aus Umfrage 2011)

- Internationale tätige Firmen
  - Steuerkonformität; Transparenz für sämtliche Geschäftsprozesse/Dokumente; Nachweis für Rechnung teilweise in Echtzeit
    - Versender/Empfänger sind keine Phantompartner
    - Produkte & Dienstleistungen wirklich geliefert/geleistet
  - Anforderungen von den wichtigsten Handelspartner und Tochterfirmen in Europa, Nordamerika, Lateinamerika, Asien
- Optimierung
  - Kosten
  - Prozesse beschleunigen
  - Agilität und Kostenelastizität bei Nachfrageschwankungen und Überkapazitäten

# Steigern der Agilität ist nötiger den je

## Kapazitätsauslastung in sechs Industrien in China



Quelle: European Chamber of Commerce in China / Grafik: FuW, br

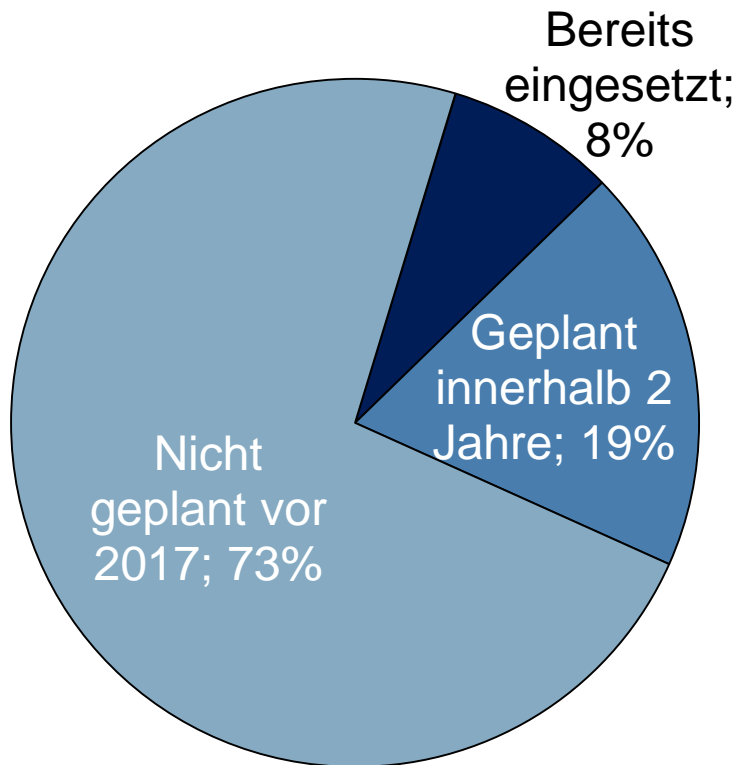
- Großfirmen → Massenmarkt, einfach Lösungen
- Inland austausch → grenzüberschreitend
- Signaturpflicht für E-Rechnungen in EU nicht mehr nötig, aber steigende Anforderungen an Steuerkonformität im internationalen Umfeld, südeuropäische Länder folgen weitgehend Südamerika
- Entwicklung über die E-Rechnung hinaus:
  - Viele Geschäftsmeldungen und Formate
  - Reines e-invoicing → Optimierung der ganzen Kreditoren- und Debitoren-Rechnungsverarbeitung
  - Handelsfinanzierung, Dynamic Discounting
- Standards und Technologie → Prozessoptimierung
- Öffentlicher Sektor wird sehr aktiv im Thema

- Richtlinien 2014/24/EU (öffentliche Auftragsvergabe) und 2014/55/EU (elektronische Rechnungsstellung bei öffentlichen Aufträgen)
- Öffentliche Administrationen ab November 2018 bereit, E-Rechnungen in bestimmten Format zu empfangen
- Rein bildhafte E-Rechnungen reichen nicht → Strukturdaten (XML) oder ZUGFeRD (PDF/A-3 mit eingebetteten XML-Daten)

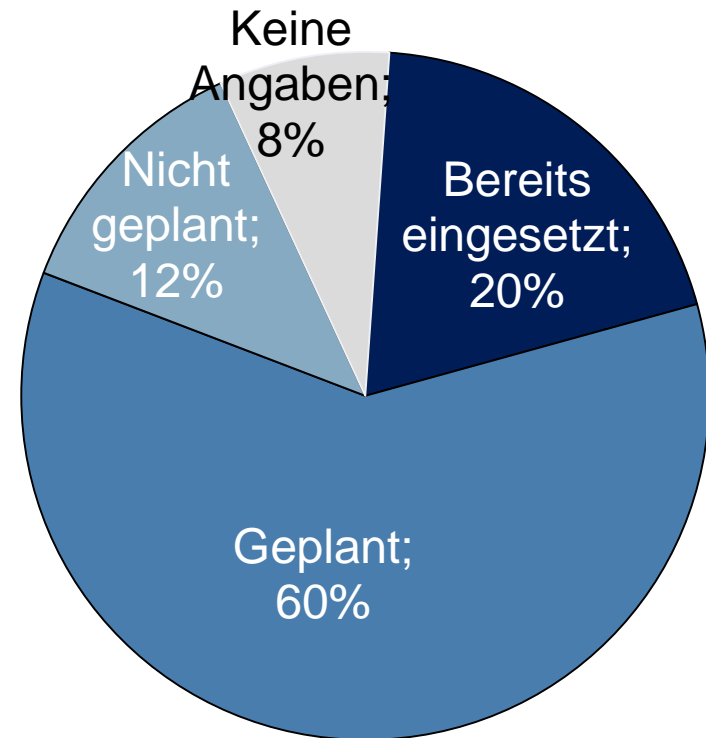
- **AT:** Vollständiges e-invoicing Obligatorium B2G (nur an Bundesverwaltung), strukturierte Rechnungsdaten
- **CH:** Bund in der Rolle als grosser Einkäufer verpflichtet vorerst Lieferanten mit einem Vertragsvolumen über CHF 5000 zur E-Rechnung, strukturierte Rechnungsdaten oder PDF-Rechnungen
- **IT/NO:** Vollständiges Obligatorium B2G (zuerst an Bundesverwaltung, gefolgt von allen anderen öffentlichen Verwaltungseinheiten), strukturierte Rechnungsdaten

Gegenwärtig sind in 12 europäischen Ländern B2G-Obligatorien bereits in Kraft oder wurden angekündigt.

# Wo steht der öffentliche Sektor DE betreffend E-Rechnung?



Quelle: crossinx, Umfrage im März 2015, 126 deutsche Kommunen + 14 Bundesländer



Quelle: Materna/Hochschule Harz, Web-Befragung im Oktober/November 2015; 77% der Teilnehmer aus DE, Rest AT+CH





0,2 % grosse Unternehmen mit  
mehr als 250 Beschäftigten

7,3 % kleine und mittelgrosse  
Unternehmen, 10-249  
Beschäftigten

92,5 % Kleinstunternehmen mit  
1-9 Beschäftigten

**22m+ Unternehmen  
ausserhalb der Finanz-  
industrie sind KMUs**

**67.2 % der Beschäftig-  
ten arbeiten in KMUs**

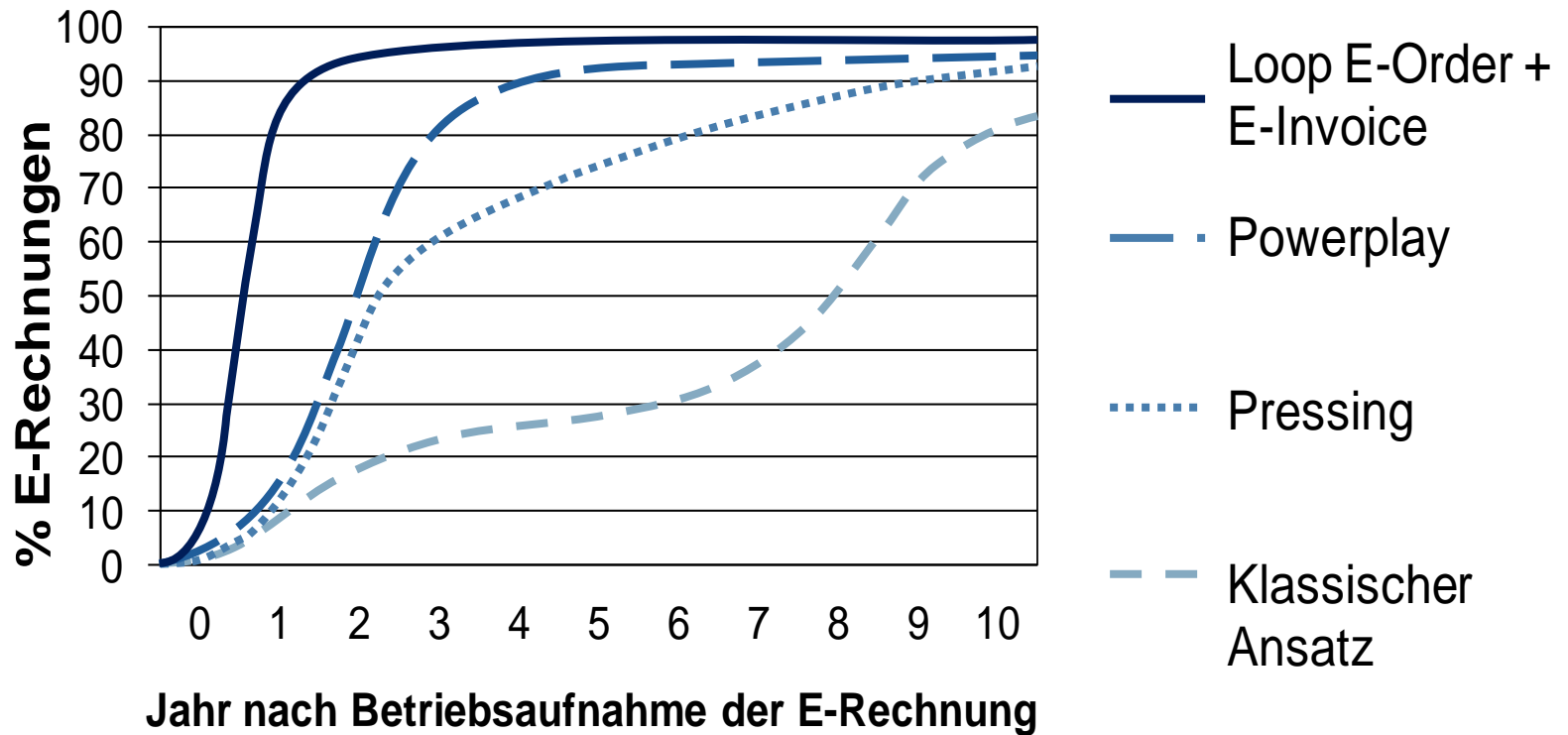
Quelle: Eurostat

# Erfolgsfaktoren

**Der Einfluss des öffentlichen Sektors auf e-invoicing in der Volkswirtschaft ist signifikant: Rund 45-65% der Unternehmen schicken Rechnungen an Verwaltungen und praktisch 100% empfangen Rechnungen von ihm.**

- **B2B Inbound Asien-Europa, Warenhauskonzern:**  
geschlossener elektronischer Kreislauf Bestellung-Rechnung  
> 90% E-Rechnungen nach 6 Monaten
- **B2B Inbound Nord-/Mitteleuropa, Baumaschinen-Vermieter:**  
Akquise- u. Onboarding-Exzellenz, massenmarkt-tauglich  
> 80% E-Rechnungen
- **B2B Outbound, Führunternehmen (Leader):**  
> 2/3 aller Ausgangsrechnungen elektronisch; Verkäufer hatten  
bonusrelevantes Ziel für elektronischen Anteil
- **B2C Outbound, Benelux:** Mehrkanal/-format-Ansatz, organisches  
Wachstum für E-Rechnungen; ca. 90% Ausgang als E-Rechnung
- **Spezialfälle, 100% E-Rechnungen:** Obligatorien B2G, Onlineportale ..

# Erfolg des Rollouts ist steuerbar



- **Organisationsgröße** und **Informatikumgebung** berücksichtigen!
- Kleine Rechnungsvolumina:  
Einstieg via **Weblösung**, spezifische **Software-Lösungen** oder **Funktionserweiterungen** in jeweiliger Buchhaltungs-/ERP-Lösung. Umsetzung: Wenige Tage
- Größere Volumina/Organisationen:  
**bis zu 7 (!) involvierte Abteilungen**  
**E-invoicing-Strategie** für 3-5 Jahre (!)  
**Schritt-für-Schritt Umsetzung**, intern, extern  
6-18 Monate Projektdauer

- **Rechtliche Anforderungen unbekannt o. irritierend**  
→ *Netzwerkbetreiber sollte Verarbeitung grenzüberschreitend und gesetzeskonform unterstützen*
- **Anpassen interner Prozesse**  
→ *Management-Support (!); Schlüsselpersonen im Projekt frühzeitig einbinden; disruptive Innovation in Betracht ziehen*
- **Divergierende Anforderungen bei Formaten, Methoden und Prozessen**  
→ *Netzwerkbetreiber sollte alle Firmengrößen und unterschiedliche Anforderungen abdecken können*
- **Handelspartner unterstützt keine E-Rechnung**  
→ *Kontakt, ist es wirklich so?; Inspirieren; begleitender Support (Guidance); Mehrwerte anbieten*

- **Kein Budget**

→ *Eigenentwicklung: hohe Initial- und Folgekosten!  
Praxiserprobte Lösungen und Dienste professioneller Anbieter kosten meist signifikant weniger. (Pay-per-Use)*

- **Keine Kapazität, Automatisierungsprojekt zu managen**

→ *E-invoicing Prio 1!; Management-Entscheidung herbeiführen*

- **Fehlende Übersicht über Lösungen**

→ *Unabhängige Marktstudien kostenlos verfügbar; Industrieportale wie VeR, FERD, GS1, rechnungsaustausch.org, ...*



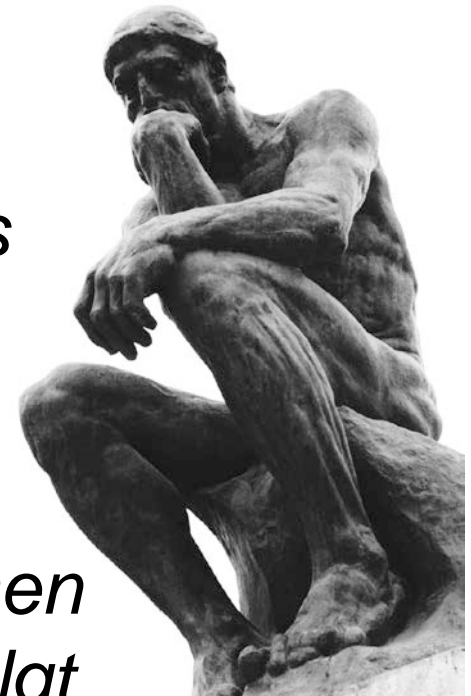
# Warum jetzt handeln?



- E-invoicing wächst weltweit!
- Businesscase für größere Versender und Empfänger: 60-80% Einsparungen!
- Ihre Handelspartner erwarten E-Rechnungen
- Marktreifegrad hoch
- Passende Lösungen für jede Unternehmensgröße
- Formate, Methoden, Prozesse, Mehrwerte, rechtlich ständig wechselnde Anforderungen: DIY vermeiden
- Angebot von erfahrenen und international tätigen Lösungsanbietern bringt sofort Mehrwert!

*Wieso immer noch nachdenken bis  
Sie von Handelspartnern  
dazu gedrängt werden?*

*Der nächste Schritt hin zu einem hohen  
elektronischen Rechnungsanteil erfolgt  
besser auf proaktive Art und Weise!*



Bruno Koch

+41 71 911 60 32

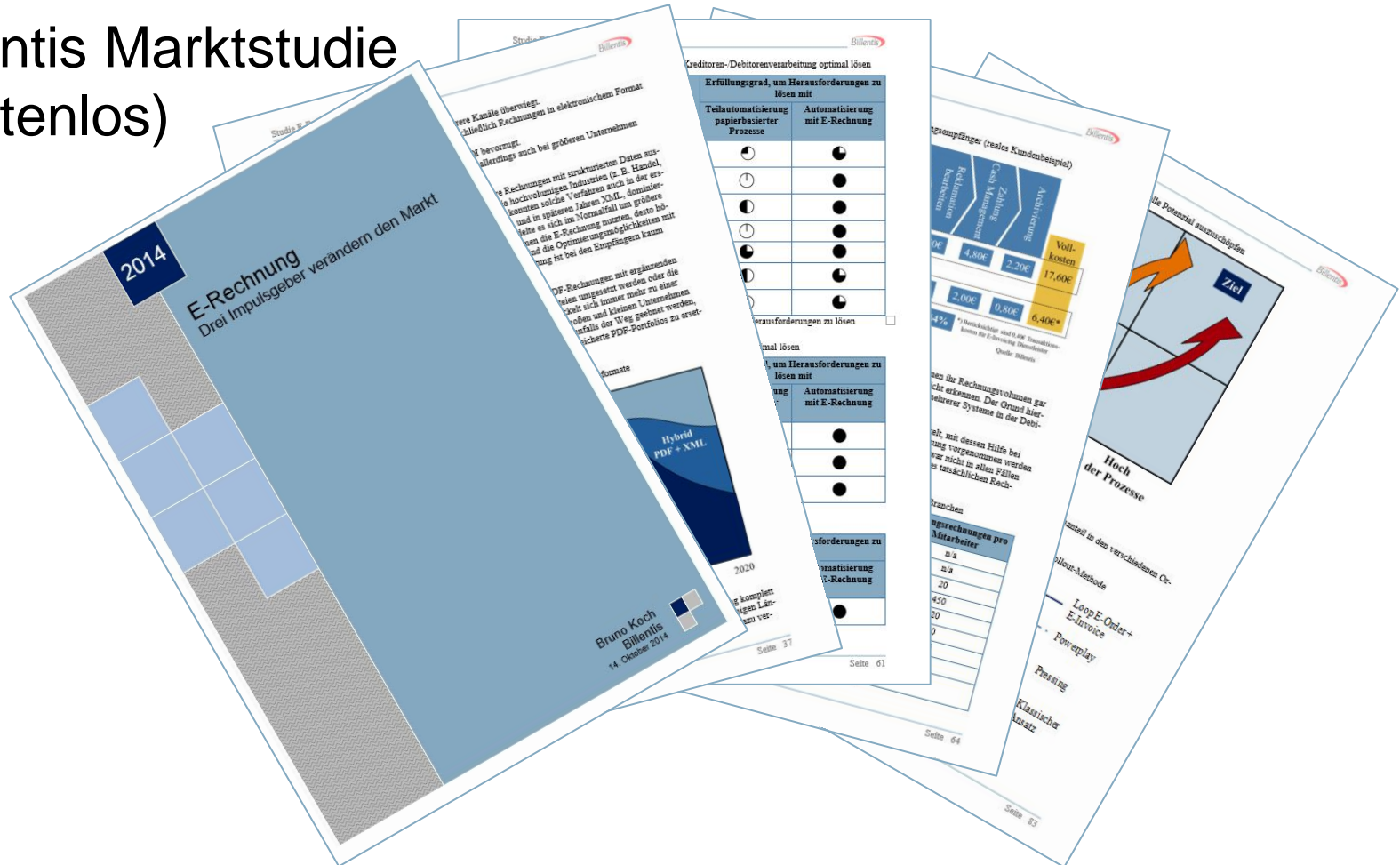
[www.billentis.com](http://www.billentis.com) [Twitter](#) [XING](#) [LinkedIn](#)

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

# Anhänge

# Informationen und Anleitungen für Nutzer

- Internetseiten von Anbietern, Verbänden & Verwaltungen
- Billentis Marktstudie (kostenlos)



- Spezialisiertes Beratungsunternehmen: E-Rechnung, Optimierung der Prozesse von der Beschaffung über die Rechnung bis zur Bezahlung; über 160 Kunden in 50 Ländern: Öffentliche Verwaltungen, grosse Rechnungssteller und –empfänger in der Privatwirtschaft und Lösungsanbieter
- Marktanalyst; Herausgeber von Marktstudien und Newsletters
- Gegründet: 1999
- Inhaber: B. Koch (8 Jahre PwC, 4 Jahre Credit Suisse, 2 Jahre SIX Paynet)