

# Wirtschaftlichkeitsanalyse eines EBPP Systems – Wann rechnet sich EBPP für mich



26. Januar 2004  
Bruno Koch

- Gegründet 1999
- Positionierung im Umfeld FSCM, EBPP-Schwerpunkt:
  - Strategie- und Knowhow-Workshops
  - Lokalisieren von Geschäftsmöglichkeiten
  - Businessplan
  - Pflichtenheft, Evaluation
  - Marketingkonzept und Umsetzung
- Über 50 Kunden in 6 Ländern

# Haupt-Beeinflusser für Wirtschaftlichkeit bei Rechnungsstellern- & empfangern



EBPP-Markt

Kosten

Marktgrösse

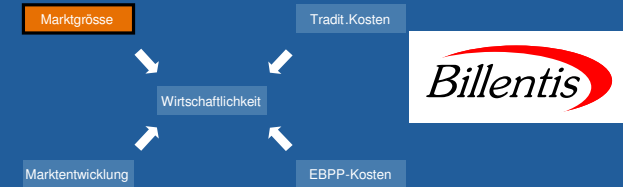
Tradit.Kosten

Wirtschaftlichkeit

Marktentwicklung

EBPP-Kosten

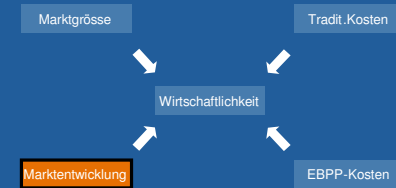
# Marktgrösse



„Die Unternehmen schreiben täglich 30 bis 40 Millionen Rechnungen. Ich weiß nicht, wie man die alle

Quelle: Handelsblatt, 25.11.03; „Wenig Beifall für Eichels Umsatzsteuer-Pläne“

- In Europa werden jährlich etwa 23 Mia. Rechnungen gestellt
- Dies erfolgt noch weitgehend auf Papierbasis und verursacht enorme Kosten
- Neue elektronische Services bilden einen Milliardenmarkt
- Der bereits grosse Wettbewerb führt zu einer guten EBPP-Marktentwicklung



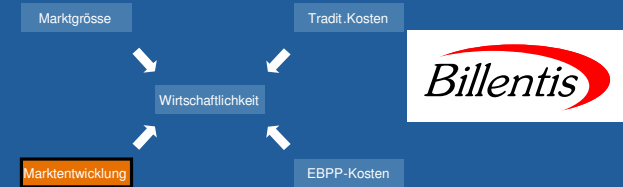
„Meiner Meinung nach besteht ein  
Weltmarkt für rund 5 Computer.“

Thomas Watson, Chairman IBM, 1943

„Im Internet ist für uns nichts zu verdienen.“

Bill Gates, 1994

# Marktentwicklung



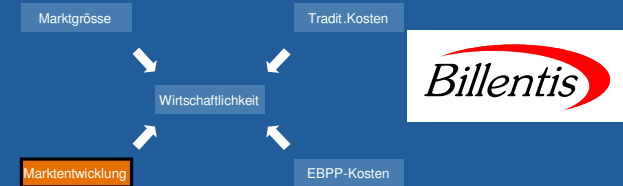
- A recent MasterCard survey claims that EBPP is the fastest growing online financial application; a longitudinal survey of consumers conducted by Jupiter/NPD cites EBPP as the most active of all online applications.
- Approximately 1.5 billion bills will be presented online in 2003, which is more than double the volume of bills presented in 2002 according to TowerGroup. TowerGroup also states that 20% of all consumers viewed bills online in 2002, up from 1% in 1998.
- Bank of America, as reported in the American Banker, experienced a 231% increase in bills presented between April 2002 and April 2003.

Quelle: docume.nt, „EBPP, Is the time finally right?“, October 2003

- 2004 werden in Deutschland, Österreich und der Schweiz über 100 Mio. e-Bills zu den Kunden gelangen

Schätzung Billentis

# Treiber für EBPP



## Gesetz

- Akzeptanz
- Anforderungen

## Angebot

- Namhafte Anbieter
- Technologie

## Working Capital

- Transparenz
- Steuerung
- Optimierung

## Durchlaufzeit

- Automatisierung
- Standardisierung

## Qualität

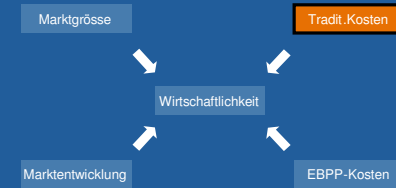
- Prozesse
- Daten

## Wettbewerb

- Konkurrenzangebot
- Kundenwunsch

## Wirtschaftlichkeit

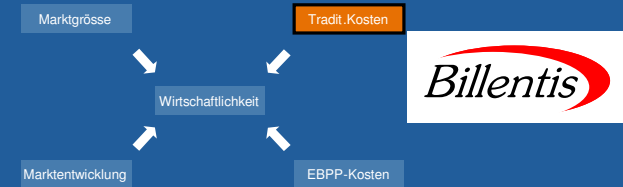
EBPP



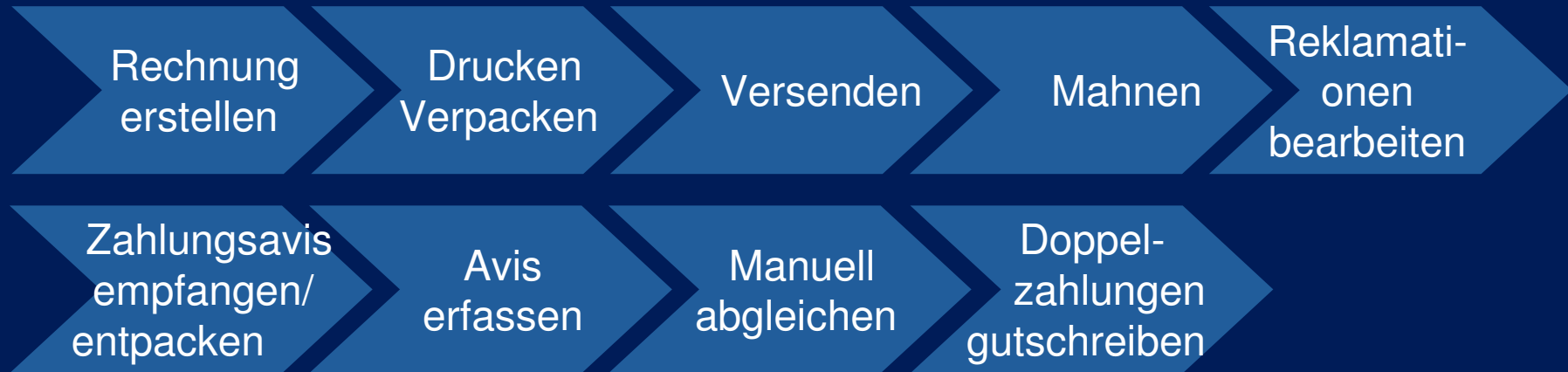
Skontoabzüge können heute aufgrund der langen internen Durchlaufzeiten in der Regel fast nie genutzt werden.



# Vollkosten traditioneller Prozesse: Rechnungssteller



## Kernprozesse Rechnungsstellung und Zahlung



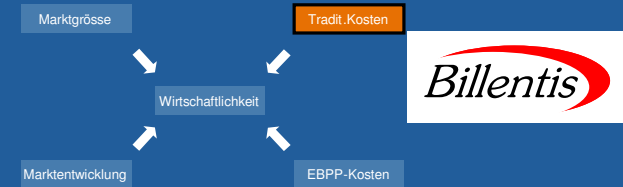
## Support-Prozesse



Vollkosten heute mind. EUR 10\*

\*Quellen: Mittelwert aus Marktanalysen und Studien von Dähne, Emnid, IHA/GFM, PwC, etc.

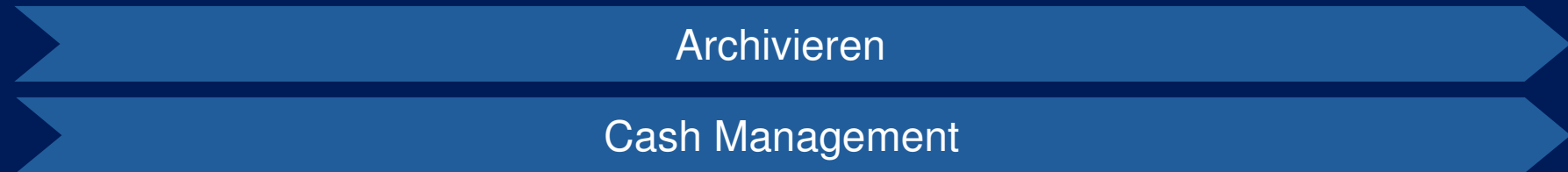
# Vollkosten traditioneller Prozesse: Empfänger



## Kernprozesse Rechnungsempfang und Zahlung



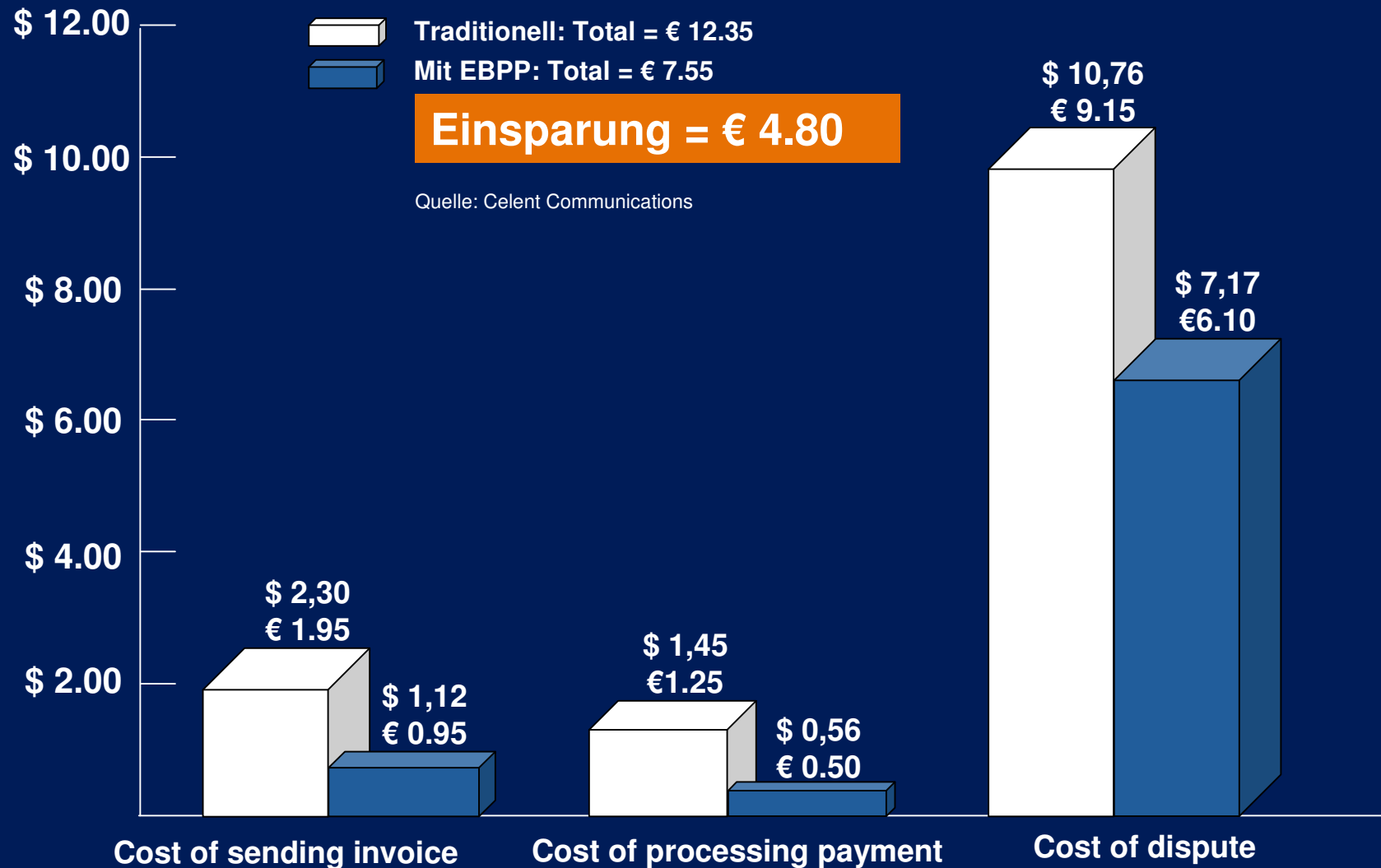
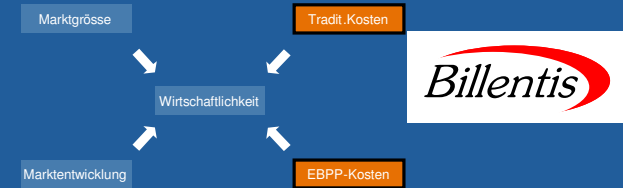
## Support-Prozesse



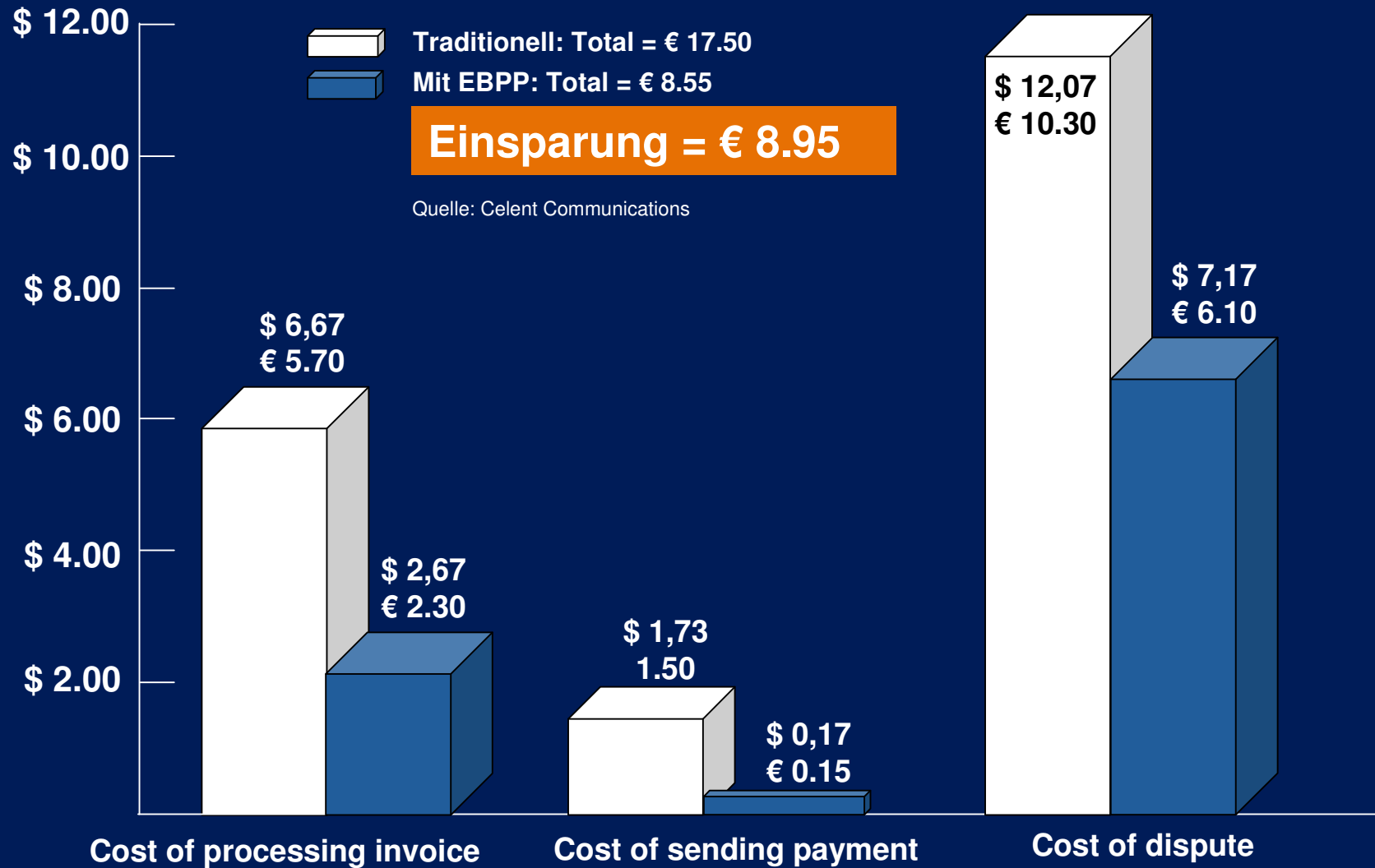
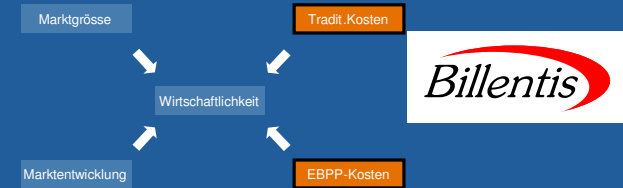
Vollkosten heute mind. EUR 12\*

\*Quellen: Mittelwert aus Marktanalysen und Studien von Dähne, Emnid, IHA/GFM, PwC, etc.

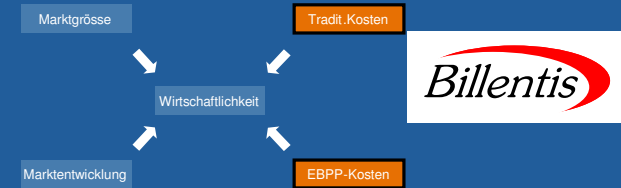
# Rechnungsstellung traditionell und mit EBPP (US-Sicht)



# Rechnungsempfang traditionell und mit EBPP (US-Sicht)

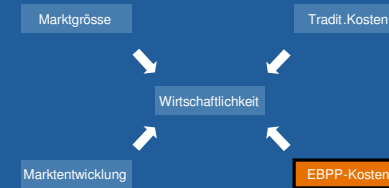


# Einsparungspotential einer B2B-Transaktion (End-to-End)



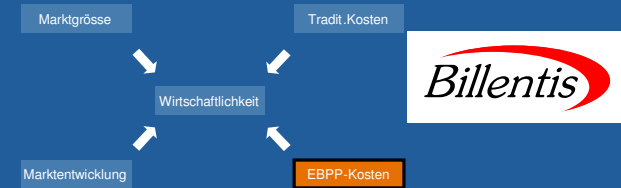
• Einsparungspotential für Rechnungssteller	€ 4.80
• Einsparungspotential für Empfänger	€ 8.95
	<hr/>
Total Einsparungspotential End-to-End	€ 13.75
	=====

Im Einzelfall ist eine Detailanalyse bzw. für grosse Rechnungssteller und Empfänger die Erstellung eines Business Cases empfehlenswert.



Gegenwärtig findet eine starke Preis-Verschiebung statt vom Rechnungssteller hin zum Empfänger.

# EBPP Konsolidator-Kosten (grobe Richtwerte 2004/2005)



## Anbindungskosten

- Standard ERP-Lösung bis € 15'000
- Anspruchsvollere Individuallösung ca. € 50'000

## Transaktionskosten\* B2B

- Rechnungssteller € 0.60
- Rechnungsempfänger € 0.85

\*Quelle: Mittelwert aus Schätzungen einiger führender Dienstleister im deutschsprachigen Raum

# Voraussetzungen für einen wirtschaftlichen Einsatz



- Grundvolumen an ein- und ausgehenden (Papier-) Rechnungen
  - Direkt-Biller > 100'000 Rechnungen p.a.
  - Konsolidator-Teilnehmer > 10'000 Rechnungen p.a. situativ auch wesentlich kleinere (günstige ERP-Anbindung)
- EBPP-freundliche Lieferanten und Kunden
- Aktiver und zukunftssträchtiger Dienstleister (bei Konsolidator-Teilnahme)



## EBPP-Teilnehmer

- Heute rund 500 grössere Firmen in Europa; etwa 50% Konsolidator-Teilnehmer (mit stark wachsendem Anteil)
- Mehrere tausend kleinere Teilnehmer mit Standardanbindung an Konsolidator (etwa 6'000 Kleinere machen in Europa schon mit)
- Jährliche Verdoppelung der Teilnehmer, kaum Abgänge

→ Indikation für gute Wirtschaftlichkeit, Teilnehmer sind auf jeden Fall Gewinner

## Dienstleister

- Interessantes Geschäft für Integratoren
- Geschäft für Konsolidatoren entwickelt sich dank den neuen gesetzlichen Voraussetzungen nun ebenfalls erfreulich, aber
  - Es braucht einige grosse Rechnungssteller und Rechnungsempfänger als Teilnehmer, vorzugsweise aus bestehender Kundschaft heraus
  - (Zu) klein anfangen bleibt wirkungslos; ein substantielles Netzwerk muss zügig aufgebaut werden; gute Adressen werden rasch vergeben

Swisscom - PowerGate - Microsoft Internet Explorer

Address: https://www.swisscom.com/boeringer/br/vate/index-de.html?target=fu\_menu[1].menu[1]

### Festnetzrechnung online

Rechnung

Fixnet DCC, Postfach, CH-8002 St. Gallen

Rechnungsdatum: 16. Januar 2004  
 Periode: 01.12.2003 - 31.12.2003

Rechnungsnummer: 472001-20040149  
 Rufnummer: 491 94 10 32

Kundennummer: 4920146  
 Bankende: 254157 70

Bankadresse: Credit Suisse  
 8070 Zürich

Monat: Dezember 2003  
 Totalbetrag: 49.46  
 wird Ihrem Konto belastet am: 16. Februar 2004

Dienstleistungen	MWST Satz	Beitrag inkl. MWST
<b>In Inhalt hergestellte Verbindungen</b>		<b>38.18</b>
Verbindungen nationale		
• Festnetz_Normaltarif	7.6%	3.40
• Festnetz_Nexttarif	7.6%	8.20
• Festnetz_Vermehrt call historisch (1 Stunde bis 1 Franken)	7.6%	2.00
• Festnetz_Evening call (1 Stunde bis 1 Franken)	7.6%	1.30
• Verbindungen auf Mobilnetz Swisscom_Normaltarif	7.6%	22.50
• Verbindungen Internat	7.6%	48.70
Verbindungen International		
• 0900 0900 Business Member (erhöht gebührenpflichtig)		1.40
• 0900 100 Business Member (Gratummur)		0.00
• 0900 02040000 Business Member		62.00
Abonnemente		41.00



Wirtschaftlichkeit

