

E-Rechnungen – für Unternehmen mehr denn je ein Thema



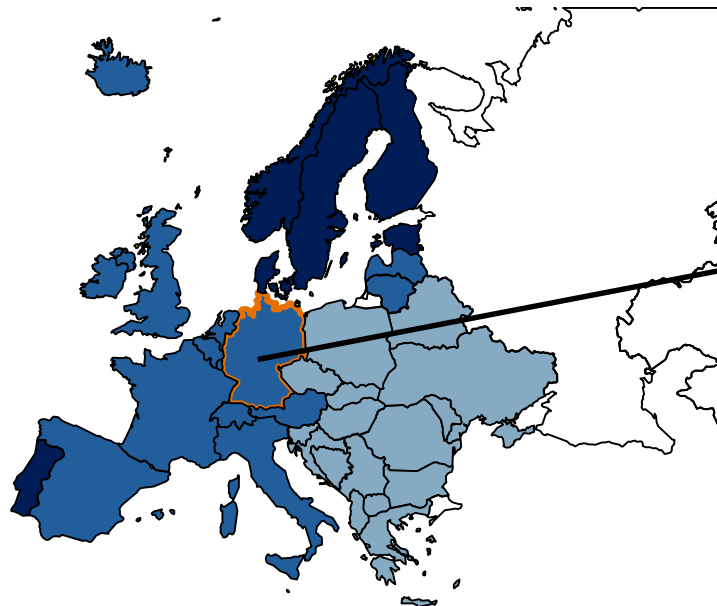
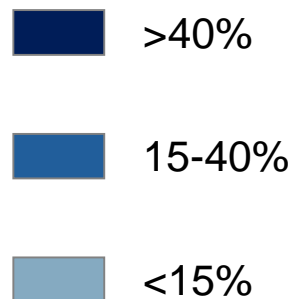
Bruno Koch
25. November 2014

Geschätzte Marktdurchdringung 2014

(Anteil vom gesamten Rechnungsvolumen)

B2B/B2G/G2B

Erwartete Marktpenetration 2014



Deutschland im europäischen Durchschnitt

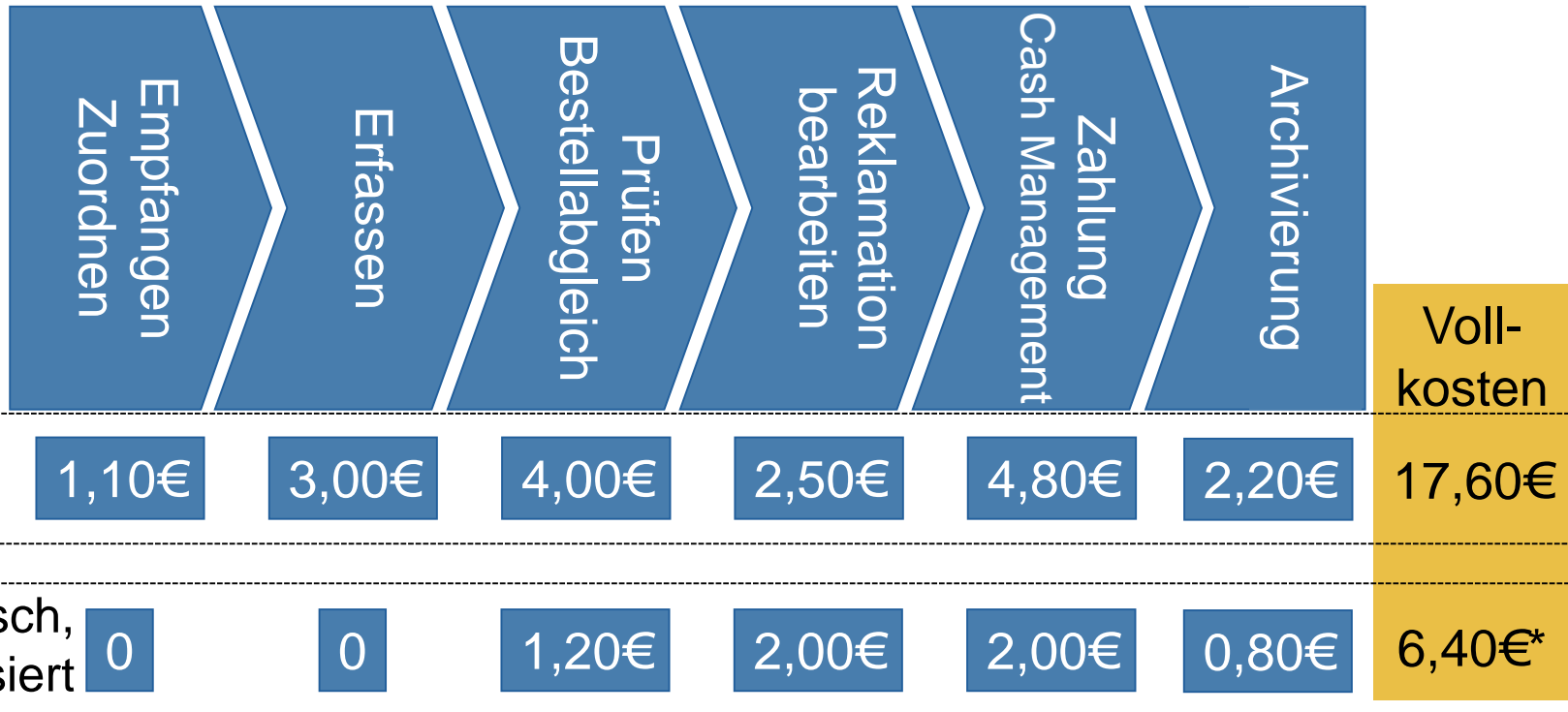
Elektronische Rechnungsverarbeitung und Beschaffung bilden einen wichtigen Bestandteil in der digitalen Agenda der EU und werden stark gefördert. Meilenstein: 2018

- **Richtlinie 2014/24/EU über die öffentliche Auftragsvergabe**
 - Elektronische Kommunikation für öffentliche Ausschreibungen , ...
 - Umsetzung in nationale Gesetze in EU-Mitgliedsstaaten bis April 2016 und Anwendung ab Oktober 2018
 - Betrifft hunderttausende von öffentlichen Verwaltungen und Millionen von Lieferanten
- **Richtlinie 2014/55/EU über die elektronische Rechnungsstellung bei öffentlichen Aufträgen**
 - öffentliche Administrationen müssen spätestens ab November 2018 E-Rechnungen in bestimmten Format akzeptieren
 - Bloße Bilddatei sollte nicht als E-Rechnung gelten
 - Betrifft hunderttausende von öffentlichen Verwaltungen und Millionen von Lieferanten

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.

Prozesskosten für Empfänger

Realer Businesscase eines Beratungskunden



Einsparung pro Rechnung 11,20€ = 64%

*) Berücksichtigt sind 0,40€ Transaktionskosten für E-Invoicing Dienstleister

Oft müssen 30 oder mehr Prozent aller Rechnungen als Ausnahmen verarbeitet werden. Nicht ausgeschöpfte Rabatte und Skonti mit traditionellen Papierrechnungen betragen durchschnittlich mindestens EUR 1,50

- **B2B Inbound Asien-Europa, Warenhauskonzern:** geschlossener elektronischer Kreislauf für Bestellungen und Rechnungen; > 90% E-Rechnungen nach 6 Monaten;
- **B2B Inbound Nord- und Mitteleuropa, Baumaschinen-Vermieter:** Akquise- und Onboarding-Exzellenz, passend für Massenmarkt; > 80% E-Rechnungen
- **B2B Outbound, eines der größten Führunternehmen der Welt:** > 2/3 aller Ausgangsrechnungen elektronisch; Verkäufer hatten eine Zielsetzung für elektronischen Anteil
- **B2C Outbound, Benelux:** Mehrkanal/-format-Ansatz, organisches Wachstum für E-Rechnungen; ca. 90% der Ausgangsrechnungen elektronisch
- **Spezialfälle mit 100% E-Rechnungen:** Obligatorien B2G, Onlineportale, ...

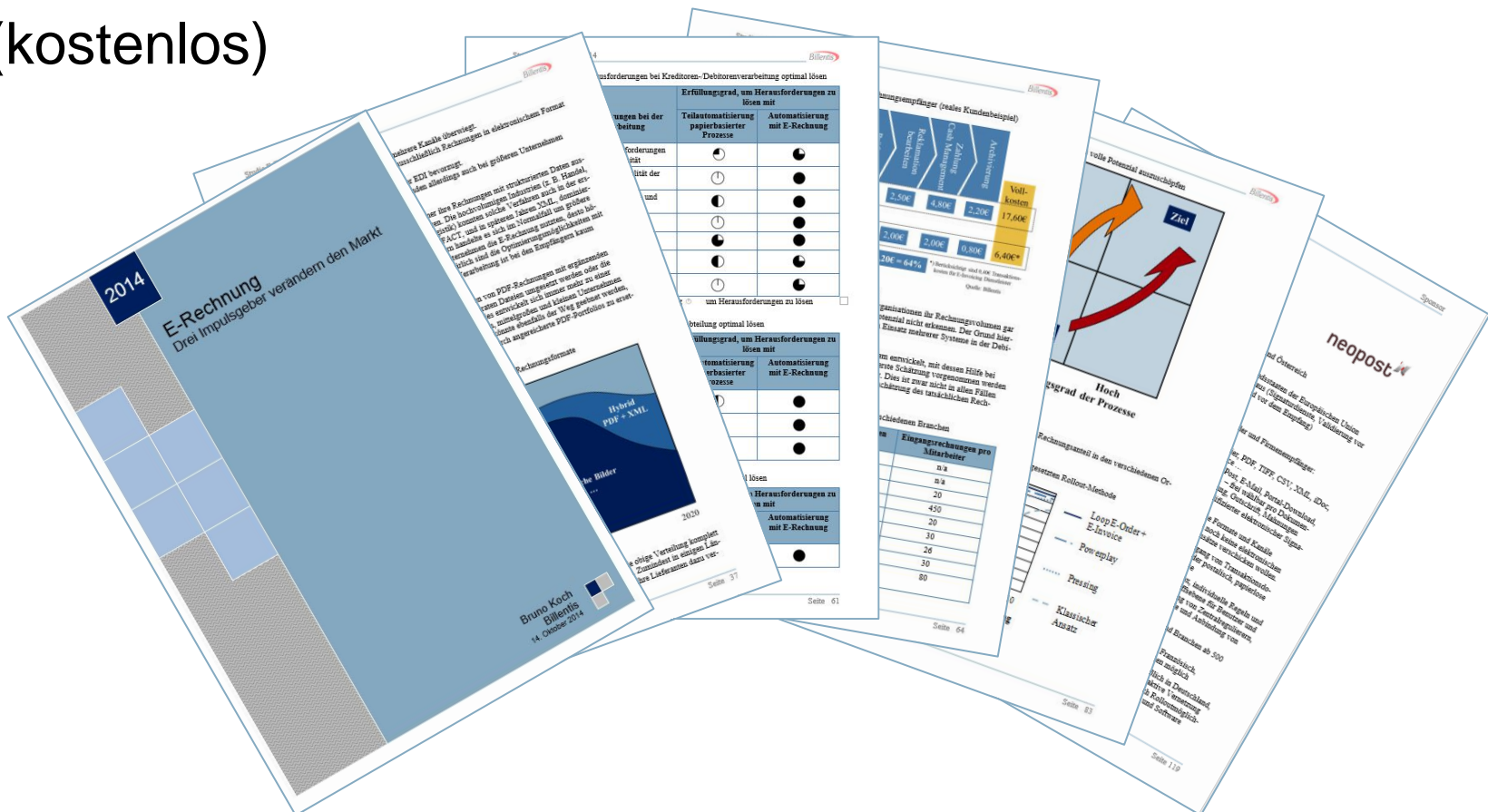
- **Rechtliche Anforderungen sind unbekannt oder irritierend**
→ *Erfahrene Netzwerkbetreiber unterstützen Verarbeitung grenzüberschreitend und gesetzeskonform*
- **Anpassen der internen Prozesse**
→ *Für das Projekt den notwendigen Management-Support sicherstellen und Schlüsselpersonen frühzeitig einbinden*
- **Divergierende Anforderungen der Handelspartner betreffend Formaten, Methoden und Prozessen**
→ *Netzwerkbetreiber mit Kapazität, alle Firmengrößen und unterschiedliche Anforderungen abzudecken*
- **Handelspartner unterstützt E-Rechnung nicht**
→ *Kontakt, ist es wirklich so?; Inspirieren; begleitender Support (Guidance); Mehrwerte offerieren*

- **Kein Budget**
→ *Eigenentwicklungen verursachen hohe Initial und insbesondere Folgekosten. Praxiserprobte Lösungen und Dienstleistungen von professionellen Anbietern kosten meist signifikant weniger.*
- **Keine Kapazität, um das Automatisierungsprojekt zu managen**
→ *E-Invoicing zur Priorität erklären; Management-Entscheid.*
- **Mangelhafte Übersicht zu vorhandenem Lösungsangebot**
→ *Unabhängige Marktstudien sind kostenlos verfügbar; Marktanalyst/Berater für Pflichtenheft und Lösungsauswahl beiziehen*
- **Andere Hürden? → Plenum**

- E-Invoicing ist ein starker globaler Trend.
- Der Businesscase speziell für größere Empfänger ist exzellent.
- Ihre Handelspartner erwarten E-Rechnungen.
- Der Markt hat inzwischen ein reifes Stadium erreicht.
- Passende Lösungen sind für jegliche Unternehmensgröße verfügbar.
- Divergierende Anforderungen der Handelspartner betreffend Formaten, Methoden, Prozessen, Mehrwerten und rechtlichen Anforderungen bilden trotzdem immer noch Hürden. Selbst für größere Unternehmen ist es schwierig, diese Hürden ohne Mithilfe externer Partner zu überwinden.
- Zum Glück gibt es bereits ein gutes Angebot von erfahrenen und international tätiger Dienstleister.

Informationen und Anleitungen für Nutzer

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



Bruno Koch

+41 71 911 60 32

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

LinkedIn-Gruppe: E-Rechnung – elektronische Rechnungsverarbeitung

Anhänge

- 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 Payment Services)

Erfolgsfaktoren für Projekte in grösseren Unternehmen



- Management-Support
- Sehr aktiver Projektleiter mit Durchsetzungsvermögen
- Definieren einer 3-Jahresstrategie mit modularen Umsetzungsschritten und einen quick-win-Resultat im ersten Schritt
- Keine Lösungen erfinden/entwickeln, hunderte im Angebot
- Realistische Einschätzung betreffend der Möglichkeiten von Handelspartner
- Roll-out Champion für tausende von Handelspartnern

- Netzwerkbetreiber für Geschäftsmeldungen unternehmen bereits heute sehr viel, um die unterschiedlichsten Marktbedürfnisse zufrieden zu stellen und sich gegenüber ihren Mitbewerbern abzugrenzen.
- Zusätzliche und verbesserte Mehrwertdienstleistungen
- Innovative Onboarding-Methoden
- Change Management während der Marktveränderungsphase; Lösungsanbieter versuchen diese Änderungen zu meistern, ohne dass Nutzer ihrer Plattform ihre Systeme und Prozesse ständig anpassen müssen.

Für Benutzer bedeutet dies Komfort, für Dienstleister & Lösungsanbieter viel Arbeit, aber auch Chancen.