

Drucken in SAP
Verlässlichkeit ist gefragt

ECM in der Cloud
Was ändert sich für Anwender?

Digitale Rechnungen
Künftig noch einfacher

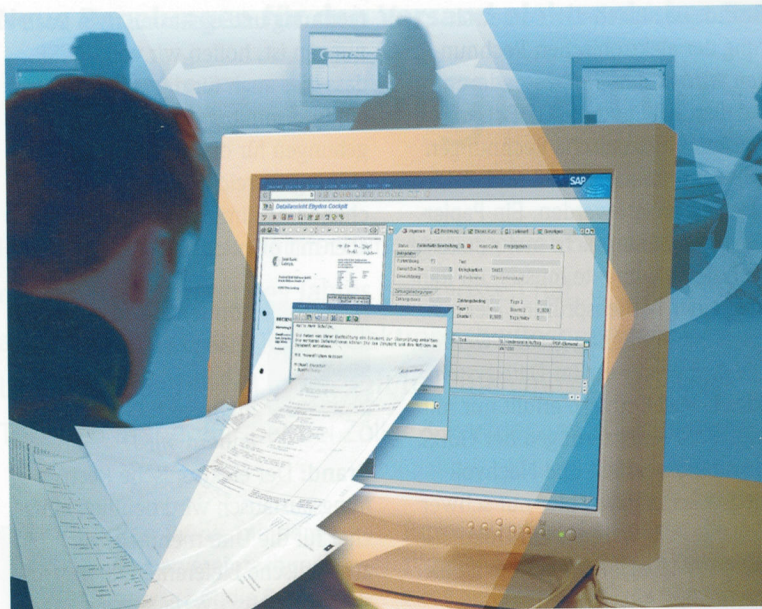
E-Mail-Management
Rechtssicher und zuverlässig



Océ Business Services – Outsourcing weiter im Aufwind

Kompetenz voll ausspielen

Scanner können mehr:
Integration in die Prozesse



Kriterien für den Einsatz einer E-Invoicing-Lösung

Damit Projekte nicht scheitern

Die Umstellung auf E-Invoicing geht in Deutschland schleichend voran, obwohl die Vorteile auf der Hand liegen: Reduktion fehlerhafter Rechnungen, Zeitersparnis bei der Rechnungsstellung, automatisierter Abgleich von Bestellung und Rechnung und Erhöhung der Compliance. Ab wann sich der Einsatz einer E-Invoicing-Lösung für Unternehmen besonders rentiert, erläutert Johannes Ritter von der Unternehmensberatung Solution Matrix im folgenden Beitrag.

Eine 2009 veröffentlichte Gartner-Studie zeigt, dass von 333 befragten Unternehmen die allgemeine Zufriedenheit mit der Nutzung von SaaS nur als „lauwarm“ bezeichnet. Eine umfassende Business-Case-Analyse, die die Einführung von E-Invoicing unternehmensspezifisch bewertet, ist damit eine unablässige Voraussetzung für ein gelungenes Projekt. Sie

zeigt zu erwartende Schwierigkeiten auf und gewährleistet eine optimierte Implementierung dank eines sicheren Risiko-Managements.

Bei Unternehmen, die vorrangig aufgrund der Optimierung eingehender Rechnungen E-Invoicing einführen, ist erfahrungsgemäß die Anzahl der Rechnungen pro Lieferant der größte Risikofaktor. Neben der Zeit-

Compliance spielt vor allem bei denjenigen Unternehmen eine Rolle, die sich in der Abwicklung ihrer ausgehenden Rechnungen Verbesserung erhoffen. (Abb.: Readsoft)

einsparung in der Rechnungsabteilung liegt hier ein wichtiger Hebel, um prognostizierte Kostensenkungen auch tatsächlich zu erreichen. Bei einem Unternehmen mit 5000 Lieferanten und jährlich 90000 Rechnungen ist z. B. mit einer Kostenreduzierung von ca. 2 Mio. Euro im ersten Jahr zu rechnen. Ob ein Lieferant durchschnittlich 54 oder 66 Rechnungen jährlich stellt, lässt jedoch das Endergebnis zwischen ca. 186000 Euro und 216000 Euro variieren. Je mehr Rechnungen pro Lieferant anfallen, desto mehr rentiert sich die Einführung von E-Invoicing.

Zwischen den Interessen vermitteln

Eine weitere Schwierigkeit ist es, die Lieferanten zur Umstellung zu bewegen. Da die Lieferanten sich meist nicht nur auf ein System elektronischer Rechnungen einstellen müssen und die Kosten auf sie abgewälzt werden, gestaltet sich der Übergang schwierig. Anbieter, die Rechnungen kostenlos anbieten, leisten mit ihrer Preispolitik einen wesentlichen Beitrag zu erfolgreicher Implementierung. An diesem wichtigen Nadelöhr bieten sie eine für SaaS ungewöhnliche Flexibilität, da sie hier sinnvoll zwischen den Interessen des Unternehmens und seiner Lieferanten vermitteln können.

Bei Unternehmen, die sich vor allem in der Abwicklung ihrer ausgehenden Rechnungen Verbesserung erhoffen, spielt Compliance eine wichtige Rolle. Denn Unternehmen, die viel und in unterschiedliche Länder exportieren, müssen für jedes Land andere Rechnungsanforderungen berücksichtigen. Für das be-

trachtete Unternehmen bedeutete die Gesamtverbesserung der Compliance und Einhaltung der Zahlungsbedingungen eine Einsparung von 510 000 Euro. Während ansonsten maßgeschneiderte Lösungen nicht zu den Stärken von SaaS zählen, kann E-Invoicing diese in Bezug auf länderspezifische rechtliche und insbesondere steuerrechtliche Anforderungen bieten.

Der Business-Case ist entscheidend

Die allgemeinen Problemhinweise können jedoch nicht mehr sein als genau das. Erst wenn ein Unternehmen seinen spezifischen Bedarf und mögliche Umsetzungsprobleme benennen kann, können Kosten und Nutzen sinnvoll zueinander ins Verhältnis gesetzt und Risiken erfolgreich minimiert werden. Ein solider Business-Case ist daher ein notwendiger Faktor für eine erfolgreiche Implementierung. Ein Unternehmen mit sehr vielen Rechnungen mit kleinen Beträgen ist völlig anders zu beurteilen als eines mit wenigen Lieferanten, die aber dafür fast ausschließlich große Rechnungsbeträge haben. Wie viel Geld wird mein Unternehmen einsparen? Wie priorisiere ich die Liste meiner Lieferanten? Wie viel Einsparungen lassen sich durch die Verbesserung von Compliance tatsächlich realisieren?

Diese Fragen können mit einer Business-Case-Analyse geklärt werden, die als erstes das Projekt definiert und ein projektspezifisches Finanzmodell erstellt. Je spezifischer die Besonderheiten des Unternehmens erfasst werden, umso genauer ist der Aussagewert der prognostizierten Ergebnisse. Daher ist an dieser Stelle eine enge Zusammenarbeit mit den Verantwortlichen im Unternehmen wichtig, wobei am besten alle betroffenen Abteilungen mit einbezogen werden (Finanzen, Einkauf und IT). Die Datenerhebung, die für die kommenden drei Jahre des mög-

lichen Projektes nur als Schätzung erfolgen kann, stützt sich auf unternehmensinterne Experten, die die Abläufe am besten kennen. Sie werden um Intervallschätzungen gebeten, die sie mit 90-prozentiger Sicherheit vertreten können.

Die im Rahmen der Definition berücksichtigten Unsicherheitsfaktoren werden nun einzeln quantifiziert. Darunter fallen z. B. Faktoren wie Arbeitszeit durchschnittliche Anzahl der Rechnungen pro Lieferant, Arbeitszeit für Fehlerkorrekturen, Einkaufsvolumen, Einsparung durch verbesserte Compliance oder Anzahl Rechnungen pro Land. Anders als Punktschätzungen können die Intervallschätzungen, die aus einem minimalen, einem wahrscheinlichsten und einem maximalen Wert bestehen, statistisch validiert werden. Das Endergebnis wird durch die Risikoanalyse abgesichert.

Johannes Ritter, Partner bei Solution Matrix: „Bei einem Unternehmen mit 5000 Lieferanten und jährlich 90000 Rechnungen ist z. B. mit einer Kostenreduzierung von ca. 2 Mio. Euro im ersten Jahr zu rechnen.“



Sie erlaubt die Aussage, mit welcher Wahrscheinlichkeit ein Ergebnis erreicht werden wird. Die Sensibilitätsanalyse quantifiziert die Risikofaktoren und ist damit für erfolgreiches Risiko-Management unerlässlich.

(www.solutionmatrix.de)

Marktreport: Elektronische Rechnung

Kosten deutlich reduzieren

Im Vergleich zu traditionellen, papierbasierten Verfahren ermöglichen elektronische Rechnungsverarbeitungsprozesse Kostensenkungen von 50 bis 80 Prozent. Investitionen in die elektronische Rechnungsverarbeitung können deshalb häufig schon in sechs Monaten wieder eingespielt werden. In diesem Jahr dürfen in Europa rund 5 Millionen Versender und 75 Millionen Empfänger über 3 Milliarden elektronische Rechnungen austauschen. Entsprechende Initiativen waren in der Vergangenheit häufig von den größeren Unternehmen und dem öffentlichen Sektor getrieben. Inzwischen sind aber nicht nur vielseitige, sondern auch sehr effiziente Lösungen für kleine und mittelständische Unternehmen im Markt verfügbar. Deshalb werden in den kommenden Jahren für den elektronischen Rechnungsmarkt nachhaltige Wachstums-

raten von jeweils über 30 Prozent erwartet.

Wegen der Attraktivität dieses Marktes bieten in Europa bereits rund 500 Dienstleister und 200 Software-Häuser ihre Lösungen für die E-Rechnung an. Als Hilfe für Unternehmen, die das für sie beste Modell wählen und eine geeignete Lösung finden wollen, steht ein neuer Marktreport zur Verfügung. Verfasser ist der Marktanalyst Bruno Koch von Billentis. Der Report enthält die wichtigsten Zahlen und Informationen über den Markt. Nebst Fakten zur Marktentwicklung und relevanten Initiativen (Standards, Gesetz) findet der Leser darin auch qualitative Bewertungen und viele Details zu mehr als 20 Lösungsangeboten. Ein 16-seitiger Auszug aus dem Report ist kostenlos verfügbar: www.expp-summit.com/marketreport.htm.