



e**BUSINESS**LOTSE

INFOBÜRO FÜR UNTERNEHMEN

OSTBAYERN



FALLBEISPIELE

# Elektronische Rechnungs- abwicklung und Archivierung

## Fallbeispiele erfahrener Unternehmen

Mittelstand-  
Digital

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages



# Elektronische Rechnungsabwicklung und Archivierung

Fallbeispiele erfahrener Unternehmen

## Impressum

Elektronische Rechnungsabwicklung und Archivierung –  
Fallbeispiele erfahrener Unternehmen  
ISBN 978-3-945451-17-5

Alle Rechte vorbehalten.

Das Werk einschließlich aller Teile ist urheberrechtlich geschützt und Eigentum der ibi research an der Universität Regensburg GmbH (im Folgenden: ibi research). Verwertungen sind unter Angabe der Quelle „ibi research 2015: Elektronische Rechnungsabwicklung und Archivierung – Fallbeispiele erfahrener Unternehmen (www.elektronische-rechnungsabwicklung.de)“ zulässig. Das gilt insbesondere auch für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen sowie die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. Eine kommerzielle oder sonstige gewerbliche Nutzung des Werkes oder von Teilen daraus ist nur nach vorheriger schriftlicher Vereinbarung zulässig. Bitte beachten Sie auch die Hinweise im Haftungsausschluss.

### Text und Redaktion

eBusiness-Lotse Ostbayern  
c/o ibi research an der Universität Regensburg GmbH  
Stephan Weber  
PD Dr. Gregor Zellner

### Grafische Konzeption und Gestaltung

ibi research an der Universität Regensburg GmbH

### Bilder

ibi research, AirPlus International, ENERCON, HEWO  
Internetmarketing, Konrad Kleiner, Mercateo, Mink Bürsten,  
prognos, SEW-EURODRIVE  
fotolia.com: leszekglasner (Titel)

### Herausgeber

ibi research an der Universität Regensburg GmbH

### Kontakt

eBusiness-Lotse Ostbayern  
c/o ibi research an der Universität Regensburg GmbH  
Galgenbergstraße 25  
93053 Regensburg  
Telefon: 0941 943-1901  
Telefax: 0941 943-1888  
E-Mail: [info@ibi.de](mailto:info@ibi.de)  
[team@elektronische-rechnungsabwicklung.de](mailto:team@elektronische-rechnungsabwicklung.de)  
Web: [www.ibi.de](http://www.ibi.de)  
[www.elektronische-rechnungsabwicklung.de](http://www.elektronische-rechnungsabwicklung.de)

### Stand

September 2015

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

## Haftungsausschluss

ibi research hat sich bemüht, richtige und vollständige Informationen zur Verfügung zu stellen. Alle Angaben wurden nach bestem Wissen sowie mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt und überprüft. Dennoch übernimmt ibi research keine Garantie oder Haftung für die Fehlerfreiheit, Genauigkeit, Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit der bereitgestellten Informationen, Texte, Grafiken, Links und sonstigen in dieser Publikation enthaltenen Elemente. Diese Publikation wird ohne jegliche Gewähr, weder ausdrücklich noch stillschweigend, bereitgestellt. Dies gilt u. a., aber nicht ausschließlich, hinsichtlich der Gewährleistung der Marktgängigkeit und der Eignung für einen bestimmten Zweck sowie für die Gewährleistung der Nichtverletzung geltenden Rechts.

Die Informationen Dritter, auf die Sie möglicherweise über die in diesem Material enthaltenen Internet-Links und sonstige Quellenangaben zugreifen, unterliegen nicht dem Einfluss von ibi research. ibi research unterstützt nicht die Nutzung von Internet-Seiten Dritter und Quellen Dritter und gibt keinerlei Gewährleistungen oder Zusagen über Internet-Seiten Dritter oder Quellen Dritter ab.

Haftungsansprüche gegen ibi research, welche sich auf Schäden materieller oder ideeller Art beziehen, die durch die Nutzung oder Nichtnutzung der dargebotenen Informationen bzw. durch die Nutzung fehlerhafter und unvollständiger Informationen verursacht wurden, sind grundsätzlich ausgeschlossen. Dies gilt u. a. und uneingeschränkt für konkrete, besondere und mittelbare Schäden oder Folgeschäden, die aus der Nutzung dieser Materialien entstehen können, sofern seitens ibi research kein nachweislich vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verschulden vorliegt.

Die Angaben zu den in diesem Werk genannten Anbietern und deren Lösungen beruhen auf Informationen aus öffentlichen Quellen oder von den Anbietern selbst. ibi research übernimmt keine Garantie oder Haftung für die Fehlerfreiheit, Genauigkeit, Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit der bereitgestellten Informationen.

Interviews und Kommentare Dritter spiegeln deren Meinung wider und entsprechen nicht zwingend der Meinung von ibi research. Fehlerfreiheit, Genauigkeit, Aktualität, Richtigkeit, Wahrheitsgehalt und Vollständigkeit der Ansichten Dritter können seitens ibi research nicht zugesichert werden.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Warenbezeichnungen, Handelsnamen und dergleichen in diesem Werk enthaltenen Namen berechtigt nicht zu der Annahme, dass solche Namen und Marken im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann genutzt werden dürften. Vielmehr handelt es sich häufig um gesetzlich geschützte, eingetragene Warenzeichen, auch wenn sie nicht als solche gekennzeichnet sind. Alle zitierten Marken-, Produkt- und Firmennamen sind das Alleineigentum der jeweiligen Besitzer.

Die in diesem Werk enthaltenen Texte zu rechtlichen und rechtsverwandten Themen dienen ausschließlich der allgemeinen, grundsätzlichen Information und Weiterbildung. Sie stellen insbesondere keine Beratung im Falle eines individuellen rechtlichen Anliegens dar. Das Werk kann und will insbesondere keine Rechtsberatung ersetzen. ibi research empfiehlt deshalb grundsätzlich bei Fragen zu Rechts- und Steuerthemen und rechtsverwandten Aspekten, sich an einen Anwalt oder an eine andere qualifizierte Beratungsstelle zu wenden.

# Inhalt

Vorwort .....	6
1 Einleitung .....	8
2 Interviewpartner .....	11
3 Fallbeispiele .....	13
4 Sichtweise aus der Beraterpraxis .....	43
5 Zusammenfassung und Fazit.....	46
6 Weiterführende Informationen .....	49
Über ibi research und den eBusiness-Lotsen Ostbayern .....	50

# Vorwort

Die Anforderungen an Unternehmen in der heutigen Zeit sind vielseitiger denn je: als externe Faktoren erhöhen der zunehmende regionale und nationale Wettbewerb, aber auch die Globalisierung, den Druck auf die Unternehmen. Intern bestimmen als Antwort darauf Themen wie Kosteneinsparungen, effiziente und transparente Prozesse sowie Automatisierung das Handeln der Unternehmen.

Vor diesem Hintergrund kann die Einführung der elektronischen Rechnungsabwicklung einen maßgeblichen Beitrag zur effizienteren Prozessgestaltung in den Unternehmen leisten. Die Bearbeitungszeiten können durch Automatisierung verkürzt, Fehlerquoten (z. B. durch fehlerhaftes Abtippen von Rechnungsdaten) verringert und Kosten reduziert werden (z. B. durch Einsparung von Portokosten, Verringerung von Nacharbeiten). Im Sinne des Umsatzsteuergesetzes stellt dabei die elektronische Rechnung (E-Rechnung) eine Rechnung dar, welche in einem elektronischen Format ausgestellt und empfangen wird (§ 14 Abs. 1 Satz 8 UStG). Laut dieser Definition unterliegen elektronische Rechnungen allen Bestimmungen, welche auch für Papierrechnungen gelten (§ 14 Abs. 1 UStG). Elektronische Formate kön-

nen dabei Bild- oder Textdateien wie z. B. JPG, PDF, PDF/A-3, XML oder ZUGFeRD sein. Die elektronische Übermittlung der Rechnung kann beispielsweise via E-Mail, Computer-Fax, Web-Download oder EDI erfolgen. Die Übermittlung zwischen zwei Standard-Telefax gilt jedoch als Papierrechnung.

Durch den Wegfall der Verpflichtung, elektronische Rechnungen mit einer qualifizierten elektronischen Signatur zu versehen (im Rahmen des Steuervereinfachungsgesetzes von 2011)<sup>1</sup>, konnte zudem eine große technologische Hürde beim Einsatz und der Verbreitung der elektronischen Rechnungsabwicklung genommen werden.<sup>2</sup> Ein weiterer Meilenstein in der Erleichterung des elektronischen Austausches von E-Rechnungen ist in der Entwicklung des Standardformats „ZUGFeRD“ der Initiative FeRD (Forum elektronische Rechnung Deutschland)<sup>3</sup> in Deutschland zu sehen. Dass das Thema E-Rechnung relevanter denn je ist, zeigen auch die Aktivitäten der Bundesregierung im Bereich der „Digitalen Agenda 2014-2017“<sup>4</sup>, etwa dem Maßnahmenpaket „Innovative Digitalisierung der Deutschen Wirtschaft 2014/2015“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi).

<sup>1</sup> Seit dem 1. Juli 2011 sind in Deutschland gemäß Steuervereinfachungsgesetz 2011, mit dem die EU-Richtlinie Richtlinie 2010/45/EU umgesetzt wurde, elektronische Rechnungen und klassische Papierrechnungen gleichgestellt, um Geschäftsprozesse einfacher und effizienter zu machen.

<sup>2</sup> Laut der Studie „Elektronische Rechnungsabwicklung und Archivierung – Fakten aus der Unternehmenspraxis“, welche im Jahre 2015 vom eBusiness-Lotsen Ostbayern durchgeführt wurde, führen knapp 50 % der Befragten den Anstieg des Volumens an E-Rechnungen auf den Wegfall der Signaturpflicht zurück.

<sup>3</sup> [www.ferd-net.de](http://www.ferd-net.de)

<sup>4</sup> [www.digitale-agenda.de](http://www.digitale-agenda.de)

## Projekt „Elektronische Rechnungsabwicklung“

Das Projekt „Elektronische Rechnungsabwicklung“ wird im Rahmen des vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) geförderten „eKompetenz-Netzwerk für Unternehmen“ durchgeführt. Das „eKompetenz-Netzwerk für Unternehmen“ bietet insbesondere mittelständischen Unternehmen deutschlandweit mit insgesamt 38 regionale eBusiness-Lotsen anbieterneutrale und praxisnahe Informationen für die Nutzung moderner Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) und hat die Aufgabe, möglichst effiziente eBusiness-Prozesse zur Verfügung zu stellen.

Weitere Informationen zum „eKompetenz-Netzwerk für Unternehmen“ sowie zum Projekt „Elektronische Rechnungsabwicklung“ finden Sie unter:

[www.mittelstand-digital.de](http://www.mittelstand-digital.de)  
[www.ebusiness-lotse-ostbayern.de](http://www.ebusiness-lotse-ostbayern.de)  
[www.elektronische-rechnungsabwicklung.de](http://www.elektronische-rechnungsabwicklung.de)

**Elektronische**  
Rechnungsabwicklung



Aber nicht nur für privatwirtschaftliche Unternehmen stellt die E-Rechnung eine Chance zur effizienteren Gestaltung der internen Geschäftsabläufe dar. Im Rahmen des sogenannten Electronic Government (E-Government) nimmt die Optimierung von Arbeitsprozessen im öffentlichen Sektor unter Verwendung von Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) ebenfalls eine äußerst bedeutende Rolle ein. Dieses spiegelt sich beispielsweise in der Richtlinie 2014/55/EU des Europäischen Parlaments und des Rates vom 16. April 2014 über die elektronische Rechnungsstellung bei öffentlichen Aufträgen wider: Spätestens 54 Monate nach Inkrafttreten dieser Richtlinie (also bis 2018) müssen öffentliche Institutionen in der Lage sein, elektronische Rechnungen anzunehmen.

Die Einführung der E-Rechnung kann daher sowohl für die Privatwirtschaft als auch für den öffentlichen Sektor signifikante Vorteile bringen. Allerdings können diese nur dann realisiert werden, wenn die Anwender umfassend informiert sind.

Genau an dieser Stelle setzt das Projekt „Elektronische Rechnungsabwicklung“ an. Im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) informiert der eBusiness-Lotse Ostbayern interessierte Unternehmen über die Entwicklungen im Bereich der elektronischen Rechnung, den damit für die Unternehmen verbundenen Herausforderungen und über die Lösungsmöglichkeiten.

Im Rahmen dieses Projekts wird eine bundesweite Veranstaltungsreihe durchgeführt sowie folgendes Informationsmaterial kostenlos zur Verfügung gestellt:

### Infobroschüre

Ziel der Infobroschüre ist es, einen kurzen und kompakten Überblick zum Thema „Elektronische Rechnungsabwicklung“ zu geben. In diesem Zusammenhang werden ausgewählte rechtliche, technische sowie organisatorische Aspekte betrachtet, die bei der Einführung der erforderlichen Prozesse und der Infrastruktur zur digitalen Bearbeitung von Eingangs- und Ausgangsrechnungen zu beachten sind.

### Fallbeispiele erfahrener Unternehmen

Mit Hilfe von Fallbeispielen aus unterschiedlichen Branchen und unter Berücksichtigung verschiedener Unternehmensgrößen werden detaillierte Einblicke in die aktuelle Nutzung und Umsetzung der elektronischen Rechnungsabwicklung bei Unternehmen ermöglicht. Dadurch werden Realisierungsmöglichkeiten sowie Herausforderungen und Nutzen der elektronischen Rechnungsabwicklung aus Sicht der Praxis veranschaulicht.

### Fakten aus der Unternehmenspraxis

Mit der Befragung wurde ermittelt, was die Unternehmen im Jahr 2015 bei der Bearbeitung von Ein- und Ausgangsrechnungen beschäftigt, was die Treiber und Hindernisse für elektronische Rechnungen sind und, wie Unternehmen die Archivierung ein- und ausgehender Rechnungen gestalten. Die Befragung wurde im Zeitraum von Februar bis März 2015 durchgeführt und von 356 Teilnehmern durchlaufen.

Alle veröffentlichten Informationsmaterialien sowie weitere Neuigkeiten, wie Veranstaltungshinweise, stehen Ihnen auf unserer Projekt-Website zur Verfügung:

[www.elektronische-rechnungsabwicklung.de](http://www.elektronische-rechnungsabwicklung.de)

Wir wünschen Ihnen viel Freude und Gewinn beim Lesen der Informationsmaterialien.

Regensburg, im September 2015



Stephan Weber, PD Dr. Gregor Zellner

ibi research an der Universität Regensburg GmbH

# 1 Einleitung

Die elektronische Rechnungsabwicklung befindet sich im Bereich der Privatwirtschaft wie auch im Bereich der öffentlichen Hand auf dem Vormarsch. Über ein Drittel der im Rahmen der Studie „Elektronische Rechnungsabwicklung und Archivierung – Fakten aus der Unternehmenspraxis“<sup>1</sup> befragten Unternehmen bevorzugt bereits die E-Rechnung als Austauschformat, sowohl beim Versand (35 %) als auch beim Empfang (40 %) von Rechnungen. In Zukunft wollen diese Unternehmen den elektronischen Rechnungsanteil weiter signifikant ausbauen.

## Der Nutzen klingt vielversprechend

Dies ist auch nicht verwunderlich, denn der erwartete Nutzen ist verlockend: Kosteneinsparungen (unterschiedliche Studien propagieren bis zu 20 Euro Einsparung pro Rechnung)<sup>2</sup>, effizientere Prozesse, die damit verbundene Zeitersparnis in der Bearbeitung von Rechnungen sowie eine schnellere Bezahlung sind nur ein paar der wichtigsten Gründe für die Einführung der E-Rechnung, welche die Umfrageteilnehmer der oben ge-

<sup>1</sup> Herunterladbar unter [www.elektronische-rechnungsabwicklung.de](http://www.elektronische-rechnungsabwicklung.de)  
<sup>2</sup> Gemäß der „Studie E-Rechnung 2014“ von Billentis können elektronische und automatisierte Rechnungsverarbeitungsprozesse zu Einsparungen von 60-80 % führen. Der Empfänger von E-Rechnungen kann gemäß dieser Studie pro E-Rechnung 11,20 Euro gegenüber einer Papierrechnung einsparen.

nannten Studie aufzählen. Das einheitliche Austauschformat „ZUGFeRD“ soll die elektronische Abwicklung zudem deutlich erleichtern.

## Die Herausforderungen scheinen auf den ersten Blick immens

Unternehmen, die nun vor der Frage stehen, ob bzw. auf welche Art und Weise sie E-Rechnungen einführen können, sehen sich zunächst mit einer Vielfalt von Herausforderungen konfrontiert. Unter anderem sind dies:

- Rechtliche Herausforderungen: Einhaltung der GoBD<sup>3</sup>, Berücksichtigung von Aufbewahrungspflichten, Erstellung von Verfahrensdokumentationen, Aufrechterhaltung von Integrität, Authentizität und Lesbarkeit der Rechnungen
- Organisatorische Herausforderungen: Überzeugung und Schulung von Mitarbeitern, Zustimmung von Kunden, Abstimmung der bestehenden Prozesse auf die elektronische Rechnungsabwicklung
- Technische Herausforderungen: Integration von Software zur elektronischen Rechnungsabwicklung in die bestehende Systemlandschaft, Auswahl und Einbindung von Dienstleistern

## Wesentliche Schritte in der elektronischen Rechnungsabwicklung

Die aufgeführten Herausforderungen ziehen sich über den gesamten Prozess der elektronischen Rechnungsabwicklung hinweg. Dieser ist in der nachfolgenden Abbildung grob skizziert.

<sup>3</sup> Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff

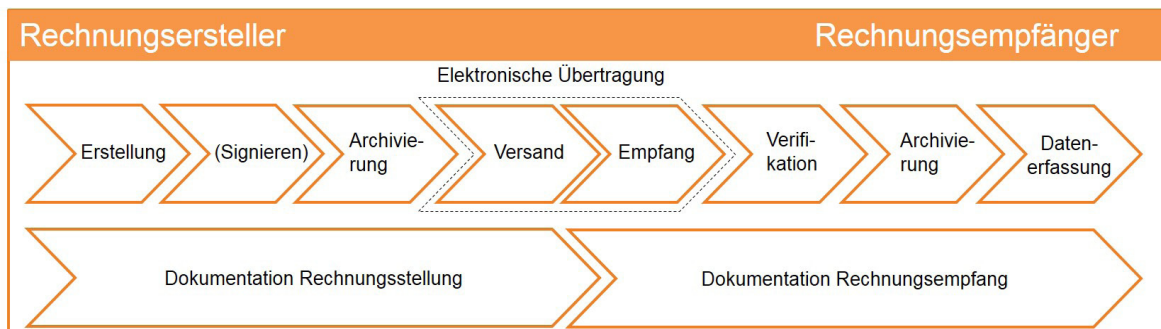


Abbildung: Beispielhafter Prozess der elektronischen Rechnungsabwicklung



Die elektronische Rechnungsabwicklung umfasst nicht nur die elektronische Übertragung der Rechnung, sondern den gesamten Prozess des Rechnungsaustausches auf elektronischem Wege.

Seitens des Rechnungserstellers wird z. B. die Rechnung in einem entsprechenden IT-System (Büroanwendung, Buchhaltungssoftware, Warenwirtschafts- oder ERP-System) geschrieben bzw. erstellt und eine Rechnungsdatei erzeugt (z. B. PDF-Dokument). Optional kann die Rechnung elektronisch qualifiziert signiert werden, bevor eine elektronische Archivierung erfolgt. Die Ausgangsrechnung ist gemäß GoBD mindestens 10 Jahre lang unveränderbar, nachvollziehbar und wieder auffindbar zu archivieren. Die Zustellung der Rechnung findet dann im Anschluss beispielsweise via E-Mail, Computer-Fax, Web-Download oder EDI statt.

Seitens des Rechnungsempfängers erfolgt eine (automatisierte) Prüfung der Echtheit der Herkunft und der Unversehrtheit der Daten durch Kontrolle der qualifizierten elektronischen Signatur oder auf Basis eines dokumentierten Prüfpfads. Die Eingangsrechnung ist ebenfalls mindestens 10 Jahre lang zu archivieren (unveränderbar, nachvollziehbar, wieder auffindbar). Parallel dazu oder nachgelagert erfolgt die Erfassung der Rechnungsdaten zur weiteren Bearbeitung (Freigabe, Zahlung etc.), idealerweise ebenfalls automatisiert.

Neben diesen Schritten ist sowohl die Rechnungserstellung als auch der Rechnungsempfang zu dokumentieren. So ist beispielweise das Verfahren, nach dem die Rechnungen geprüft werden, schriftlich zu fixieren (innerbetriebliches Kontrollverfahren). Die Dokumentation beinhaltet den Nachweis, dass ein solches Prüfverfahren für elektronische Rechnungen existiert, und wie dieses aussieht bzw. abläuft. Die entstandene Dokumentation muss während des gesamten Aufbewahrungszeitraums ebenso vorgehalten werden.

Da die eben beschriebene Prozesskette gerade bei der Papierrechnung überwiegend manuelle Schritte beinhaltet, sind Fehler (z. B. beim Abtippen von Rechnungsdaten) und zeitliche Verzögerungen (und damit evtl. Verlust des Skonto-Abzugs) vorprogrammiert.

Bei einer durchgängigen, elektronischen Rechnungsabwicklung hingegen können die Rechnungsdaten direkt in interne Systeme übernommen bzw. schnell in elektronischer Form an zuständige Ansprechpartner weitergeleitet werden. Dies hat nicht nur Vorteile für den Rechnungsempfänger, auch der Rechnungsersteller profitiert in der Regel von ei-

ner zügigeren Rechnungsprüfung, da der Rechnungsbetrag schneller beglichen werden kann.

## Fallbeispiele erfahrener Unternehmen als Hilfestellung

Wie bereits erwähnt, sind bei einer Umstellung auf die elektronische Rechnungsabwicklung viele Anforderungen auf rechtlicher, organisatorischer und technischer Ebene zu berücksichtigen. Häufig kommen noch spezielle Bedürfnisse der Geschäftspartner, wie beispielsweise die Verwendung bestimmter Daten- und Rechnungsformate, hinzu. Vielen Unternehmen fehlt es hierbei an geeigneter Unterstützung bzw. an Informationsmaterialien. Insbesondere kleine Unternehmen haben häufig nicht die erforderlichen Ressourcen, um sich die notwendigen Informationen aus einer Vielzahl unterschiedlicher Quellen zusammenzusuchen.

Mit Hilfe von Fallbeispielen erfahrener Unternehmen werden deshalb detaillierte Einblicke in die Anwendung der elektronischen Rechnungsabwicklung ermöglicht. Anhand dieser werden Umsetzungsmöglichkeiten, Herausforderungen sowie Nutzen der elektronischen Rechnungsabwicklung aus Sicht der Praxis anschaulich dargestellt.

## Ihr Ansprechpartner

ibi research an der Universität Regensburg GmbH  
Galgenbergstraße 25  
93053 Regensburg

Telefon: 0941 943-1901

Fax: 0941 943-1888

E-Mail: [team@elektronische-rechnungsabwicklung.de](mailto:team@elektronische-rechnungsabwicklung.de)

Internet: [www.elektronische-rechnungsabwicklung.de](http://www.elektronische-rechnungsabwicklung.de)

## Unser Angebot

- Information und Beratung zu den Rahmenbedingungen der elektronischen Rechnungsabwicklung
- Marktüberblick über geeignete Anbieter/Dienstleister
- Vorträge und Veranstaltungen
- Praxisnahe Informationsmaterialien

### Zielsetzung der Fallbeispiele

Ziel des vorliegenden Dokuments ist es, Unternehmen möglichst umfassend und praxisnah zum Thema der elektronischen Rechnung zu informieren. Dazu werden unterschiedliche Fallbeispiele dargestellt, um detaillierte Einblicke in den Ablauf der elektronischen Rechnungsabwicklung bei verschiedenen Unternehmen zu geben und, um zu zeigen, welche unterschiedlichen Lösungen zum Ziel führen können.

Die Darstellung in Form von Fallbeispielen wurde deshalb gewählt, weil auf diese Weise auch spezielle Aspekte bei der Umsetzung betrachtet werden konnten, die beispielsweise nur für bestimmte Branchen oder Unternehmensgrößen relevant sind. Dadurch können Unternehmen wichtige Informationen für sich selbst erhalten und bei der Umsetzung im eigenen Haus berücksichtigen.

### Vorgehen und Auswahl der Unternehmen

Für die Erstellung der Fallbeispiele wurden Interviews in telefonischer Form mit verschiedenen Unternehmen durchgeführt. Die Gesprächspartner, die interviewt wurden, sind entweder für die Rechnungsbearbeitung in ihrem Unternehmen zuständig oder waren bei der Einführung der elektronischen Rechnungsabwicklung maßgeblich involviert. In einem circa 60- bis 90-minütigen Interview erfolgte ein umfassender Austausch über die Erfahrungen und Problemstellungen bei der Umsetzung der elektronischen Rechnungsabwicklung im Unternehmen. Die befragten Interviewpartner erhielten vorab ein Informationsschreiben mit unter anderem folgenden, zentralen Fragestellungen:

- Seit wann machen Sie E-Rechnung?
- Wie viele elektronische Eingangs- und/oder Ausgangsrechnungen werden in Ihrem Unternehmen monatlich circa bearbeitet?
- Was waren die Gründe dafür, dass Sie E-Rechnung eingeführt haben?
- Welchen Herausforderungen standen Sie bei der Einführung der E-Rechnung gegenüber?
- Wie läuft aktuell bei Ihnen die Rechnungsbearbeitung ab und wie sind Sie bei der Umsetzung vorgegangen?
- Was lief bei der Umstellung nicht reibungslos und was besonders gut?
- Welchen Nutzen konnten Sie aus der Umstellung auf E-Rechnung für sich ziehen?

- Welche Probleme bzw. Herausforderungen bestehen derzeit noch?
- Was können Sie Unternehmen raten, welche die E-Rechnung einführen wollen?

Während der Interviews wurde ein Interviewleitfaden eingesetzt, der als Orientierungsrahmen diente. Bei den Gesprächen kamen weitere Fragen auf, die entsprechend berücksichtigt wurden. Nach der Aufarbeitung der Interviews wurden diese den Unternehmen zur inhaltlichen Prüfung und Freigabe vorgelegt. Die Fallbeispiele wurden so ausgewählt, dass Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen und mit verschiedenen Unternehmensgrößen vertreten sind. Auch möglichst mannigfaltige Umsetzungsarten waren ein wichtiges Kriterium bei der Suche nach geeigneten Fallbeispielen. Die Anfrage an die Unternehmen zur Teilnahme erfolgte ausschließlich über persönliche Ansprachen.

### Aufbau des Dokuments

In diesem Einleitungskapitel werden die Zielsetzung der Fallbeispiele, das Vorgehen sowie die Art der Auswahl der Unternehmen beschrieben. Anschließend werden alle Interviewpartner in Kapitel 2 kurz vorgestellt.

Im nachfolgenden Kapitel 3 werden die einzelnen Fallbeispiele detailliert beschrieben. Bei den Fallbeispielen erfolgen zunächst eine Vorstellung des untersuchten Unternehmens und eine Beschreibung der Ausgangssituation. Anschließend wird auf die Gründe für die Einführung der E-Rechnung und die damit verbundenen Herausforderungen eingegangen. Nach der Darstellung der Art der Umsetzung der elektronischen Rechnungsabwicklung wird der erzielte Nutzen beschrieben. Ein kurzer Ausblick rundet die Betrachtung am Ende ab. Um den Inhalt eines Fallbeispiels auf einen Blick zu erfassen, gibt es zu jedem Unternehmen einen kurzen Überblick, welcher die wichtigsten Punkte aufzeigt.

Gegenstand von Kapitel 4 ist die Sichtweise auf die elektronische Rechnungsabwicklung aus der Praxis eines Steuerberaters in Form eines Kurzinterviews. In Kapitel 5 wird zusammenfassend betrachtet, was die Ziele zur Einführung elektronischer Rechnungsprozesse waren, vor welchen Herausforderungen die untersuchten Unternehmen standen und, welcher Nutzen erzielt werden konnte. Im abschließenden Kapitel 6 werden weiterführende Informationen zur elektronischen Rechnung gegeben.

## 2 Interviewpartner

An dieser Stelle bedanken wir uns ganz herzlich bei den Unternehmen und insbesondere den Interviewpartnern, die uns bei der Erstellung dieses Dokuments als Praxisbeispiel unterstützt haben. Die so dokumentierten, wertvollen Erfahrungen im Umgang mit der elektronischen Rechnung ermöglichen es anderen Unternehmen davon zu lernen und zu profitieren.

Die Interviewpartner werden in alphabetischer Reihenfolge nach dem Firmennamen vorgestellt.

*„Der Bedarf an elektronischen Rechnungen bei den Kunden wächst beständig.“*

**Torsten Spannhake**  
Global Solutions Consultant  
AirPlus International



*„Nur die elektronische Abwicklung der Eingangsrechnungen ermöglicht es uns, das steigende Volumen bei gleichbleibender personeller Besetzung zu bewältigen.“*

**Britta Wyrembek**  
Leiterin Kreditorenbuchhaltung  
ENERCON



*„Die Umstellung auf die elektronische Rechnung birgt ein enormes Einsparpotenzial.“*

**Hendrik Henze**  
Geschäftsführer  
HEWO Internetmarketing



*„Die Einführung der elektronischen Rechnung sollte mit der Zielsetzung von weniger Prozessen, weniger Technik und weniger bilateraler Vereinbarungen mit Kunden und Lieferanten verbunden sein.“*

**Detlev Mages**  
Bereichsleiter EDV  
Konrad Kleiner



*„Mit einer konsequenten Ausrichtung der elektronischen Ausgangsrechnung konnten wir in diesem Bereich Einsparungen in Höhe von ca. 6.500 Euro pro Monat erzielen.“*

**Thomas Zoller**  
Geschäftsführer  
Mercateo



*„Das digitale Versandavis als „Beiwerk“ der elektronischen Rechnung hat uns den größten Mehrwert am Kunden beschert.“*

**Daniel Zimmermann**  
Geschäftsführer  
Mink Bürsten



*„Für die Etablierung eines vollständig digitalen „Procure-to-Pay“-Prozesses ist die elektronische Rechnungsabwicklung von zentraler Bedeutung.“*

**Peggy Rosche**  
Direktorin Controlling  
prognos



*„Die elektronische Rechnungsabwicklung liefert uns und unseren Kunden ein „mehr“ an Prozesseffizienz.“*

**Frank Bohnert**  
Head of Information & Processes Sales  
SEW-EURODRIVE



*„Für effiziente Automatisierungen im Rechnungswesen ist die elektronische Rechnung unverzichtbar.“*

**Peter tom Suden**  
Steuerberater und  
vereidigter Buchprüfer



## 3 Fallbeispiele

Bei den in diesem Kapitel vorgestellten Fallbeispielen wird der Fokus sowohl auf den elektronischen Rechnungseingang als auch -ausgang gelegt. Hierfür werden die Rechnungsprozesse der folgenden Unternehmen aufgezeigt (in alphabetischer Reihenfolge).

### **AirPlus International**

Eine zielgerichtete Beratung des Kunden bei der sinnvollen Auswahl der Rechnungsformate und Übertragungswege sorgt für nachhaltige Kundenzufriedenheit .....14

### **ENERCON**

Ideal ist ein einheitlicher Rechnungseingangsprozess im Unternehmen .....17

### **HEWO Internetmarketing**

Auch für kleine Unternehmen ist die elektronische Ein- und Ausgangsrechnung nutzbringend umsetzbar .....21

### **Konrad Kleiner**

Die Prozessausgestaltung ist im Rahmen der Einführung der elektronischen Rechnung wichtiger als die reine Technikbetrachtung .....24

### **Mercateo**

Einsatz eines eigenen Signaturservers zur elektronischen Rechnungsabwicklung .....28

### **Mink Bürsten**

Die frühzeitige Aufklärung der Kunden ist essentiell für eine erfolgreiche Einführung der elektronischen Ausgangsrechnung .....31

### **prognos**

Die Einbindung eines Dienstleisters beschleunigt die Einführung der elektronischen Rechnung und minimiert das eigene Umsetzungsrisiko .....35

### **SEW-EURODRIVE**

Die Einführung der elektronischen Rechnung erfordert maßgeschneiderte Prozesslösungen .....39

# AirPlus International



Eine zielgerichtete Beratung des Kunden bei der sinnvollen Auswahl der Rechnungsformate und Übertragungswege sorgt für nachhaltige Kundenzufriedenheit

## Über das Unternehmen

Lufthansa AirPlus Servicekarten ist ein 1989 gegründeter und inzwischen führender internationaler Anbieter von Lösungen für das Business Travel Management und ein hundertprozentiges Tochterunternehmen der Lufthansa. Das Reiskosten- und Beschaffungsmanagement insbesondere im Hinblick auf Bezahl- und Abrechnungsvorgänge stehen im Vordergrund der Geschäftsaktivitäten, welche aktuell etwa 43.000 Firmenkunden weltweit in Anspruch nehmen.



**Unternehmen:** Lufthansa AirPlus Servicekarten GmbH  
**Ort:** Neu-Isenburg  
**Branche:** Geschäftsreisemanagement  
**Mitarbeiter:** 1.230  
**Ausrichtung:** International  
**Issuing-Umsatz:** 12,7 Milliarden Euro  
**Internet:** [www.airplus.com](http://www.airplus.com)

## Ausgangssituation

Lufthansa AirPlus Servicekarten hat den Status eines Zahlungsinstituts und unterliegt damit der Aufsicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Nur in den beiden Ländern Deutschland und Australien nimmt das Unternehmen die Funktion des Rechnungsstellers ein. In den übrigen Ländern besteht die Geschäftsaktivität im Wesentlichen darin, als Lieferant von Abrechnungsübersichten („Statements“) für Firmenkunden zu agieren. Die Produkte und Dienstleistungen werden unter der Marke „AirPlus International“ weltweit vertrieben.

In Bezug auf Deutschland wurden bereits seit Mitte der 90er Jahre Rechnungen vereinzelt an Großkunden zunächst über Disketten, Magnetbänder und im späteren Verlauf auf Basis speziell vereinbarter EDIFACT-Formate übermittelt. Da im Laufe der Zeit zum einen das Rechnungsvolumen und zum anderen der Wunsch der Kunden nach elektronischen Rechnungen zunahm, musste AirPlus International die Ausgestaltung seiner Rechnungsabwicklung entsprechend diesen Bedürfnissen anpassen. Aktuell werden etwa 29.500 Ausgangsrechnungen pro Monat erstellt.

Hinsichtlich des Rechnungsempfangs wird bis dato nur ein geringer Teil (circa 10 %, darunter z. B. Telefonrechnungen der Deutschen Telekom über EDIFACT) der aktuell etwa 1.000 Eingangsrechnungen in elektronischer Form an das Unternehmen übermittelt. Bestrebungen diesen Anteil deutlich zu erhöhen sind aktuell nicht geplant.

## Gründe für die Einführung

Der starke Wunsch von einigen Großkunden nach der elektronischen Bereitstellung der Rechnungen ab Mitte der 90er Jahre war der Hauptgrund für die Einführung der elektronischen Ausgangsrechnung. Im Laufe der Zeit wuchs das Spektrum der von Kunden geforderten Rechnungsformate und Übertragungswege deutlich an, da immer mehr Geschäftspartner die elektronische Rechnung nachfragten.

## Herausforderungen

Im Rahmen der Einführung und der Weiterentwicklung des elektronischen Rechnungsausgangsprozesses war bzw. ist AirPlus International im Wesentlichen mit drei Herausforderungen konfrontiert. Zum einen stellen Kunden aus verschiedenen Branchen (z. B. Automobil-, Chemieindustrie) zum Teil deutlich differierende Anforderungen an die Struktur der zu übermittelnden Rechnungsdatensätze, so dass Standardisierungsbemühungen zur Komplexitätsreduktion seitens AirPlus International erheblich erschwert werden.

Zum anderen werden auf Wunsch des jeweiligen Kunden vermehrt zusätzliche dritte Parteien in den elektronischen Rechnungsabwicklungsprozess eingebunden. Diese übernehmen spezielle Aufgaben, die der Kunde entweder ausgelagert hat oder aufgrund von fehlendem Know-how nicht selbst durchführen kann. Die Integration eines solchen Dienstleisters in bestehende Prozessstrukturen ist oftmals nicht ohne Anpassungen möglich.

Eine weitere Herausforderung betrifft die Ressourcenallokation bei AirPlus International. Zur Umsetzung der zahlreichen Kundenwünsche hinsichtlich des elektronischen Rechnungsausgangsprozesses werden bestimmte Teams (gerade in der IT) benötigt, die für nahezu alle Neu- und Weiterentwicklungen eine unverzichtbare Schlüsselposition einnehmen. In der Konsequenz ist daher die Festlegung der Prioritäten hinsichtlich der zeitlichen Verfügbarkeiten eine enorm herausfordernde Aufgabe.

## Umsetzung

Sämtliche Neu- und Weiterentwicklungen werden von AirPlus International selbst durchgeführt. Jedem Kunden werden seine Rechnungen grundsätzlich automatisiert als PDF-Dokument über das AirPlus Portal zur Verfügung gestellt. Die Bereitstellung in weiteren anderen elektro-

Pos.	Kaufdatum	Name	Kat.	Leistungsbezeichnung	Währung	Netto	MwSt.	Brutto EUR
1	01.07.13	Schulz, Michael	139	LH 2201234567890 / Klasse C am 01.07.13 Lufthansa AG, Muster-Nr.: 1-4, 12345 Musterstadt Umsatz-Steuernummer: DE 123456789 FRA TKT FRA	EUR	345,45	65,64	411,09
2	01.07.13	Schulz, Michael	139	Musterfirma GmbH Muster-Nr.: 123456789 Umsatz-Steuernummer: DE 123456789 LH 2201234567890 / Klasse C am 01.07.13 Service Entgelt	EUR	13,00	2,47	15,47
Zwischensumme Kst. 139					EUR	358,45	68,11	426,56
3	02.07.13	Müller, Max	123	DB Personalverkehr GmbH Muster-Nr.: 1, 12345 Musterstadt Umsatz-Steuernummer: DE 123456789 Travel Agency GmbH Reiseagentur 02.07.13 EPA Reservierung 2000012345678 Fahrradwerk National 200789456 Summe Netto 51,90 EUR MwSt. 9,87 EUR	EUR	3,50	0,67	4,17
4	03.07.13	Müller, Max	123	ABC Aufbereitung GmbH & Co. KG Muster-Nr.: 12, 34567 Musterort Umsatz-Steuernummer: DE 165089012 Merkmal-Nr.: 0005020370 GREY Volk Tour 4 - Kennzeichen: ELNCS466 03.07.13 08:00 Uhr Abholung: Frankfurt 749km 03.07.13 18:00 Uhr Rückgabe: Frankfurt 749km gelieferte Strecke: 300 km Hauptknotenrechnung	EUR	158,62	29,72	188,34
Zwischensumme Kst. 123					EUR	277,24	49,09	326,33
Zwischensumme					EUR	635,69	117,19	752,88
+ 0,00 % MwSt.					EUR			752,88
+ 10,00 % MwSt.					EUR	95,66	11,19	758,88
Zahlungsbetrag					EUR			758,88

Abbildung: Beispiel einer PDF-Rechnung

nischen Rechnungsformaten (z. B. XML, CSV) sowie als Papierrechnung ist ebenfalls möglich. Neben dem AirPlus Portal sind auch weitere Übermittlungswege wie z. B. E-Mail, SFTP, X.400 oder Post möglich. Jeder Kunde kann auch mehrere Rechnungsformate auswählen, da nicht alle Fachbereiche eines Unternehmens die Rechnungen im gleichen Format bzw. auf demselben Übertragungsweg erhalten möchten. Sämtliche Rechnungsformate und Übertragungswege werden von AirPlus International kostenlos angeboten.

Trotz des Wegfalls der Signaturpflicht werden die Rechnungen signiert, falls es der Wunsch bzw. die (prozessuale) Anforderung des Kunden ist. Da diese in regelmäßigen Abständen aktiv über den Wegfall der Signaturpflicht informiert werden, ist der Anteil an signierten Rechnungen inzwischen auf 3,3 % gesunken. Das Signieren erfolgt nicht direkt durch AirPlus International sondern durch einen beauftragten Dienstleister. Alle ausgehenden Rechnungen werden automatisch elektronisch archiviert. Aufgrund der enormen Sensibilität der verarbeiteten Daten wird auf die Themen Datenschutz und -sicherheit sehr viel Wert gelegt. Daher ist auch eine Zertifizierung nach dem PCI DSS Standard vorhanden. Der Anteil an elektronischen Ausgangsrechnungen liegt mittlerweile bei nahezu 100 %.

In Bezug auf die elektronischen Eingangsrechnungen kann AirPlus International diese aktuell nur dann automatisiert verarbeiten, wenn die Rechnungsdaten per EDI übermittelt werden. Alle Dienstleister, die keine Daten per EDI zur Verfügung stellen, werden aufgefordert, die Rechnungen als PDF-Dokument oder als Papierrechnung bereitzustellen bzw. zu senden. Jede papierhafte Eingangsrechnung wird gescannt

„Der Bedarf an elektronischen Rechnungen bei den Kunden wächst beständig.“

Torsten Spannhake  
Global Solutions Consultant  
AirPlus International



und im Anschluss elektronisch archiviert. Die Übermittlung der Eingangsrechnungen erfolgt aktuell noch zu etwa 90 % in Papierform.

### Nutzen

AirPlus International sieht den Hauptnutzen der elektronischen Ausgangsrechnung vor allem in der positiven Außendarstellung gegenüber den Kunden. Dies zeigt sich in einer hohen Kundenzufriedenheit und damit verbunden auch in einer starken Kundenbindung. Weiterhin konnten aufgrund der elektronischen Archivierung die Suchzeiten nach Rechnungen (z. B. bei Fehlern) deutlich reduziert werden.

### Ausblick

Da die Kunden aus zahlreichen, angebotenen Rechnungsformaten und Übertragungswegen frei auswählen können, tritt immer häufiger der Fall auf, dass Kunden „zur Sicherheit“ viel mehr in Anspruch nehmen als sie tatsächlich benötigen. Dies führt in der Konsequenz zu den Zeitpunkten der Rechnungsläufe zu extrem stark ausgelasteten IT-Systemen. Zukünftig sollen daher die Kunden noch intensiver als bisher sowohl bei der sinnvollen Auswahl der Rechnungsformate und Übertragungswege als auch bei der effektiven und effizienten Umsetzung der elektronischen Rechnungsabwicklung (z. B. Best Practice Umsetzungen, Prozessgestaltung) unterstützt und beraten werden.

Eine Erweiterung des Angebots um Rechnungen im Format ZUGFeRD ist angedacht, für eine Umsetzung fehlt jedoch aktuell noch die entsprechende Nachfrage der Kunden nach diesem Format.

### Auf einen Blick:

#### Ausgangssituation:

- Ca. 20.000 Ausgangsrechnungen pro Monat
- Status als Zahlungsinstitut
- Funktion als Rechnungssteller in Deutschland und Australien, ansonsten Lieferant von Abrechnungsübersichten

#### Gründe:

- Wunsch bzw. Anforderung der Kunden

#### Größte Herausforderungen:

- Bereitstellung einer Vielzahl unterschiedlicher Rechnungsformate
- Einbindung spezieller Dienstleister in die Rechnungsabwicklungsprozesse mit Kunden
- Ressourcenallokation bei Neu- und Weiterentwicklungen

#### Umsetzung:

- Schwerpunkt auf elektronischem Rechnungsversand
- Angebot zahlreicher Rechnungsformate und Übertragungswege
- Möglichkeit zum signierten Rechnungsversand
- Archivierung bei AirPlus International
- Zertifizierung nach dem PCI DSS Standard
- Beratung der Kunden bei der Umsetzung der elektronischen Rechnungsabwicklung

#### Nutzen:

- Anteil elektronischer Ausgangsrechnungen nahezu 100 %
- Gesteigerte Kundenzufriedenheit und Kundenbindung
- Deutliche Verringerung der Suchzeiten



ENERCON



## Ideal ist ein einheitlicher Rechnungseingangsprozess im Unternehmen

### Über das Unternehmen

Die Firma ENERCON GmbH wurde 1984 gegründet und hat ihren Sitz in Aurich, Ostfriesland. Als Windenergieanlagenhersteller ist sie in Deutschland Marktführer und zählt mit über 22.000 installierten Windanlagen in über 30 Ländern auch weltweit zu den führenden Firmen ihrer Branche.



**Unternehmen:** ENERCON GmbH  
**Ort:** Aurich  
**Branche:** Windenergieanlagenherstellung  
**Mitarbeiter:** 19.000  
**Ausrichtung:** International  
**Jahresumsatz:** 4,6 Milliarden Euro  
**Internet:** [www.enercon.de](http://www.enercon.de)

### Ausgangssituation

ENERCON, ein Hersteller von Windenergieanlagen, ist aufgrund der Geschäftstätigkeit von Haus aus mit einer hohen Anzahl an Eingangsrechnungen konfrontiert. Im Jahr 2000 wurden bereits monatlich circa 28.000 Rechnungen empfangen. Dieses große Volumen war zu diesem Zeitpunkt letztendlich auch der Anstoß, sich intensiv mit dem Thema der elektronischen Rechnung zu beschäftigen und im Anschluss sukzessive einzuführen, mit dem Ziel das Kosten-Nutzen-Verhältnis im Bereich der Eingangsrechnung nachhaltig zu optimieren. Inzwischen hat sich auf Basis der Zahlen des Jahres 2014 das Volumen der Eingangsrechnungen mit etwa 50.000 Stück pro Monat annähernd verdoppelt.

Hinsichtlich des Rechnungsversands erfolgt bis dato noch keine Übermittlung in elektronischer Form, sondern ausschließlich im Papierformat. Bestrebungen, dies zu ändern, sind aktuell nicht geplant.

### Gründe für die Einführung

Der zentrale Grund für die Einführung der elektronischen Eingangsrechnung war die konsequente Optimierung der Rechnungsprozesse insbesondere im Hinblick auf Kosteneinsparungen und die Verbesserung der Rechnungskontrollen. Weiterhin sollte eine umweltschonende und zukunftsfähige Technik zur Anwendung kommen, mit welcher das absehbar deutlich zunehmende Volumen an Eingangsrechnungen vom bestehenden Personal bewältigt werden kann.

### Herausforderungen

Als ENERCON die Einführung der elektronischen Eingangsrechnung im Jahr 2000 initiierte, wurden fast ausschließlich Rechnungen im Papierformat an das Unternehmen versendet. Die aus der geringen Verbreitung und dem (teilweise) vorhandenen Wissensdefizit resultierende geringe Bereitschaft der Geschäftspartner und Lieferanten, Rechnungen elektronisch an ENERCON zu versenden, stellte eine der größten Herausforderungen dar.

Weiterhin erwies sich für das international agierende Unternehmen die einheitliche Gestaltung des Rechnungseingangsprozesses als diffizile Aufgabe. Dies ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass die zahlreichen Geschäftspartner und Lieferanten ihre Rechnungen in den verschiedensten Rechnungsformaten an ENERCON senden. Für eine Integration all dieser Rechnungsformate wären daher enorme Anpassungen an den IT-Systemen erforderlich gewesen.

Eine weitere Herausforderung stellt die noch ausbaufähige Anzahl der Geschäftspartner und Lieferanten dar, welche die Rechnungen in elektronischer Form an ENERCON versenden. Zwar sind die meisten der langjährigen Lieferanten relativ schnell auf die elektronische Übermittlung der Eingangsrechnungen umgestiegen, viele der anderen Lieferanten sehen jedoch nach wie vor keinen ausreichend hohen Nutzen, sondern befürchten zum Teil auch noch dauerhaft zusätzliche Kosten (z. B. für die Einbindung eines Dienstleisters). In der Konsequenz stagniert trotz intensiver Aufklärungsarbeit seitens ENERCON seit etwa zwei Jahren die Zahl der Geschäftspartner und Lieferanten, welche die Rechnungen elektronisch übermitteln.

### Umsetzung

Die Einführung der elektronischen Eingangsrechnung wurde Stück für Stück umgesetzt. Insbesondere im Hinblick auf Sicherheitsaspekte erfolgte eine enge Abstimmung mit der IT-Abteilung darüber, welche elektronischen Rechnungsformate direkt von ENERCON selbst bzw. indirekt über einen Dienstleister akzeptiert werden und über welche Kanäle diese Rechnungen empfangen werden.



Abbildung: Windpark Biere

Um die eingehenden Rechnungen möglichst automatisiert im eingesetzten ERP-System SAP weiterverarbeiten zu können, setzt ENERCON auf ein spezielles XML-Format.

Zum einen können über eine vom Unternehmen zur Verfügung gestellte Schnittstelle Geschäftspartner und Lieferanten die Rechnungen direkt an ENERCON senden, sofern von den übermittelten PDF- und XML-Dateien die definierten Formatvorgaben erfüllt werden. Nur so können diese automatisch vom SAP-System eingelesen werden. Diese Art der Übermittlung der elektronischen Rechnungen wird aktuell von einigen großen Lieferanten genutzt.

Zum anderen besteht in der Übermittlung der Rechnungsdaten per EDI eine weitere Möglichkeit, Rechnungen in elektronischer Form an ENERCON zu senden. Auch in diesem Fall müssen für eine automatisierte Verarbeitung die EDI-Formatvorgaben von den Geschäftspartnern und Lieferanten beachtet werden.

Alle anderen elektronischen Rechnungsformate, auch in optional signierter Form, können ebenfalls von Geschäftspartnern und Lieferanten verwendet werden. Allerdings erfolgt in diesen Fällen keine Zusendung der Rechnung an ENERCON direkt, sondern an speziell vom Unternehmen beauftragte Dienstleister (crossinx, CURAMUS). Diese übernehmen die Aufgabe der Konvertierung der elektronischen Eingangsrechnungen in das von ENERCON genutzte XML-Format, wodurch im Anschluss daran die automatisierte Verarbeitbarkeit im SAP-System wiederum gegeben ist.

Im Ergebnis ist ENERCON somit in der Lage, die in unterschiedlichsten Formaten empfangenen elektronischen Rechnungen einheitlich zu verarbeiten. Das ZUGFeRD-Format wird aktuell jedoch noch nicht unterstützt, da das verwendete SAP-System dies noch nicht automatisiert verarbeiten kann.

Falls Rechnungen im Papierformat eingehen, werden diese mit Hilfe einer OCR-Software eingescannt. Dabei kommt auch eine lernfähige „Verifier“-Software zum Einsatz, welche bestimmte Elemente auf den Rechnungen identifiziert und erkennt (z. B. Rechnungsnummer, Lieferant). Nach dem Scanvorgang werden diese nur noch in elektronischer Form weiterverarbeitet. Bis zur endgültigen Abklärung mit dem Wirtschaftsprüfer werden die Papierrechnungen allerdings aktuell noch archiviert und nicht vernichtet.

Auf der Grundlage einer detaillierten Verfahrensdokumentation, wird die rechtskonforme Archivierung sowohl der Papierrechnungen als auch der elektronischen Rechnungen bei ENERCON selbst durchgeführt.

Um die elektronische Rechnung bei den eigenen Rechnungsstellern bekannter zu machen, versendet ENERCON regelmäßig Anschreiben an seine Geschäftspartner sowie Lieferanten und versucht das dort teilweise vorhandene Wissensdefizit in Bezug auf die elektronische Rechnung durch Aufklärungsarbeit sukzessive zu schließen.



Abbildung: Windpark Hamersen

## Nutzen

Die Einführung eines elektronischen Rechnungseingangsprozesses hat sich für ENERCON bezahlt gemacht. Vor allem durch den Einsatz von Dienstleistern konnte eine einfache und kostengünstige Umsetzung des Projekts erreicht werden.

Auf diese Weise mussten nur geringe Investitionskosten zur Anbindung der Geschäftspartner und Lieferanten getätigt werden und nur wenige Veränderungen an internen Prozessen und IT-Systemen vorgenommen werden.

Insbesondere die Verarbeitung von strukturierten Daten im gewünschten XML-Format ermöglichte ENERCON die Rechnungsprozesse effizient zu verbessern, die Fehler bei der Rechnungsbearbeitung deutlich zu minimieren und den Suchaufwand nach bestimmten Belegen aufgrund des digitalen Archivs signifikant zu reduzieren. In diesem Zusammenhang konnten auch erhebliche Zeitersparnisse bei den Tätigkeiten der Wirtschafts- und Betriebsprüfer erzielt werden.

Weiterhin kann durch den elektronischen Rechnungseingangsprozess nun ein optimierter Rechnungsdurchlauf erfolgen, der eine schnellere Zahlung der Rechnungen an die Geschäftspartner und Lieferanten ermöglicht. Beispielsweise konnte eine Zeitersparnis von circa 50 % bei der Bearbeitung von Materialrechnungen im elektronischen Format gegenüber der Papierform realisiert werden.

Dazu trägt auch wesentlich der Umstand bei, dass die Rechnungsbearbeitung durch die Umstellung auf die elektronische Rechnung von jedem PC aus – auch standortübergreifend – durchführbar ist. Im Ergebnis können damit Skontozahlungsziele häufiger genutzt werden.

Derzeit versenden über 20 % der Lieferanten ihre Rechnungen an ENERCON in elektronischer Form, was etwa 40 % der Eingangsrechnungen entspricht.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass durch die Einführung der elektronischen Eingangsrechnung signifikante Effizienz- und Effektivitätsvorteile erzielt werden konnten.

„Nur die elektronische Abwicklung der Eingangsrechnungen ermöglicht es uns, das steigende Volumen bei gleichbleibender personeller Besetzung zu bewältigen.“

Britta Wyrembek  
Leiterin Kreditorenbuchhaltung  
ENERCON



Dies zeigt sich insbesondere an der Relation zwischen dem Anstieg des Volumens der Eingangsrechnungen und dem Personal bei ENERCON, welches diese bearbeitet.

Seit der Einführung der elektronischen Eingangsrechnung im Jahr 2000 hat sich das Volumen von etwa 28.000 auf aktuell 50.000 Eingangsrechnungen pro Monat nahezu verdoppelt, wohingegen die dafür relevante Personalanzahl bei ENERCON weitgehend konstant blieb.

## Ausblick

ENERCON arbeitet stetig an der Erhöhung des Anteils an elektronischen Eingangsrechnungen. Ein einheitlicher branchenweiter Formatstandard wie z. B. ZUGFeRD würde dabei sehr zuträglich sein, weil sich damit prinzipiell ein leichter Einstieg in die Thematik der elektronischen Rechnung und in der Konsequenz eine stärkere Verbreitung realisieren lassen könnten.

Die Unterstützung des ZUGFeRD-Formats ist aktuell bei ENERCON noch nicht gegeben, allerdings ist dies bereits in Planung.

## Auf einen Blick:

### Ausgangssituation:

- Ca. 50.000 Eingangsrechnungen pro Monat
- Aufwendige Rechnungseingangsprozesse

### Gründe:

- Nachhaltige Optimierung der Rechnungseingangsprozesse
- Realisierung von Kosteneinsparungen
- Verbesserung der Rechnungseingangskontrollen

### Größte Herausforderungen:

- Geringe Verbreitung elektronischer Rechnungen
- Unterschiedliche Formate der Eingangsrechnungen

### Umsetzung:

- Einsatz eines speziellen XML-Formats zur automatisierten Weiterverarbeitung in SAP
- Rechnungsdatenaustausch per EDI
- Zusammenarbeit mit den Dienstleistern crossinx und CURAMUS
- Umwandlung der Rechnungsdaten durch die Dienstleister in ein einheitliches XML-Format
- Verwendung einer OCR- und „Verifier“-Software zum Einscannen der Papierrechnungen
- Archivierung der Rechnungen bei ENERCON

### Nutzen:

- Vereinheitlichung der Rechnungseingangsprozesse
- Optimierter Rechnungsdurchlauf
- Realisierung von Skontovorteilen
- Reduktion von Fehlern und des Suchaufwands

# HEWO Internetmarketing



Auch für kleine Unternehmen ist die elektronische Ein- und Ausgangsrechnung nutzbringend umsetzbar

## Über das Unternehmen

HEWO Internetmarketing wurde 2011 gegründet und ist eine auf kleine und mittlere Unternehmen spezialisierte Full-Service Online-Marketing-Agentur mit Sitz in Berlin. Das Dienstleistungsspektrum umfasst im Wesentlichen die Themen Suchmaschinenoptimierung, Content Marketing und Suchmaschinenmarketing.



**Unternehmen:** HEWO Internetmarketing UG  
**Ort:** Berlin  
**Branche:** Online-Marketing  
**Mitarbeiter:** 3  
**Ausrichtung:** National  
**Jahresumsatz:** 200.000 Euro  
**Internet:** [www.hewo-internetmarketing.de](http://www.hewo-internetmarketing.de)

## Ausgangssituation

HEWO Internetmarketing hat sich auf kleine und mittlere Unternehmen als Kundengruppe fokussiert. Bereits seit der Unternehmensgründung wird viel Wert auf digitalisierte Prozesse gelegt. So kann beispielsweise der Kunde direkt über eine Art Online-Shop die angebotenen Dienstleistungen beauftragen. Diese Aufträge werden automatisch in „CloneDesk“, einer im Jahr 2013 individuell für HEWO Internetmarketing entwickelten webbasierten Workflow-Management-Software, eingetragen. Jeder Kunde kann sich über einen Zugang auf der Webseite in „CloneDesk“ anmelden sowie den Status seines Auftrags transparent einsehen und nachverfolgen.

Die Ausgangsrechnungen werden seit jeher in elektronischer Form versendet und wurden zu Beginn auch noch ausgedruckt und archiviert. In Bezug auf die Eingangsrechnungen erfolgte die Verarbeitung bis Anfang 2014 in jeweils dem Format, in dem die Rechnung einging, also sowohl elektronisch wie auch papierbasiert.

Derzeit empfängt und versendet HEWO Internetmarketing durchschnittlich jeweils etwa 40 Rechnungen pro Monat.

## Gründe für die Einführung

Das starke Interesse, die Prozesse im eigenen Haus soweit es geht zu digitalisieren, war der zentrale Grund, auch die gesamte Rechnungsabwicklung in elektronischer Form zu gestalten. In diesem Zusammenhang war die softwarege-

## Fallbeispiele

stützte Automatisierung geeigneter Prozessschritte – wie beispielsweise der Abruf von Eingangsrechnungen und die Generierung von Buchungssätzen bei monatlich immer gleichen Rechnungen – ein zusätzlicher Anlass, um die Ressourcen- und Personalauslastung nachhaltig zu senken.

Ferner wurde mit der vollständigen Umstellung das Ziel verfolgt, den kosten- und aufwandsintensiven Pendelordner gänzlich abzuschaffen. Dieser beinhaltet die papierhaften Rechnungen und muss in regelmäßigen Abständen dem Steuerberater zur steuerrechtlichen Bearbeitung übergeben werden. Ein weiterer Treiber für die Einführung der elektronischen Rechnung war das digitale Archiv, um die Effizienz im Hinblick auf die Suchzeiten nach etwaigen Rechnungen deutlich zu steigern.

## Herausforderungen

Die Identifikation eines geeigneten Steuerberaters, der nicht nur mit elektronischen Rechnungen und (Online-)Prozessen zurechtkommt, sondern diese Art der Rechnungsbehandlung auch aktiv unterstützt und Innovationen in diesem Kontext gegenüber aufgeschlossen ist, stellte die größte Herausforderung seitens HEWO Internetmarketing dar. Vor dem Hintergrund einer schwerpunktmäßig eher papierbasierten Arbeitsweise war zudem die Aufklärung und Überzeugung der für das interne Rechnungswesen zuständigen Mitarbeiter eine komplexe Aufgabe, die es zu bewältigen galt.

## Umsetzung

Bereits seit der Unternehmensgründung im Jahr 2011 wird eine Software zur Abwicklung von Aufträgen und zum Versenden von elektronischen Rechnungen im PDF-Format verwendet. Im Jahr 2013 erfolgte allerdings ein Austausch dieser Software durch die speziell für HEWO Internetmarketing entwickelte webbasierte Workflow Management-Lösung „CloneDesk“. Nach Erzeugung einer PDF-Rechnung in „CloneDesk“ wird diese automatisch per E-Mail an die hinterlegte E-Mailadresse des Kunden versendet und zusätzlich über einen geschützten Bereich auf der Homepage zum Download zur Verfügung gestellt. Eine Signatur der Ausgangsrechnungen erfolgt nicht und wird auch nicht angeboten. Neben dem PDF-Format werden derzeit keine weiteren elektronischen Formate angeboten, da aufseiten der Kunden noch kein Bedarf danach existiert.

Jeder Neu- und Bestandskunde erhält standardmäßig die Rechnung in elektronischer Form. Möchte ein Kunde jedoch keine elektronische Rechnung erhalten, dann ist auf Anfrage die Zustellung einer papierbasierten Rechnung ebenfalls nach wie vor möglich. Aktuell werden weniger als 5 % der Ausgangsrechnungen in Papierform übermittelt.

Die Archivierung sämtlicher Ausgangsrechnungen erfolgt sowohl im Rahmen von „CloneDesk“ in einem abgesicherten Cloud-Speicher als auch durch Import auf die internetbasierte Plattform für den Beleg- und Datenaustausch „DATEV Unternehmen online“.

Im Bereich der Eingangsrechnungen verwendet HEWO Internetmarketing die Software „GetMyInvoices“ für den zentralen Abruf der elektronischen Rechnungen. Dabei werden diese automatisch von hinterlegten Anbietern und E-Mail-Postfächern heruntergeladen, kategorisiert und in entsprechenden Ordnern abgespeichert. Über eine Exportfunktion werden die Rechnungen im PDF-Format bereitgestellt, welche im Anschluss in „DATEV Unternehmen online“ importiert werden. Weiterhin werden seit Anfang 2014 alle papierhaft eingehenden Rechnungen eingescannt und digital weiterverarbeitet („DATEV Unternehmen online“), wobei aktuell die Papierrechnungen anschließend nicht vernichtet, sondern noch abgeheftet und archiviert werden.

Sowohl die über „GetMyInvoices“ heruntergeladenen als auch die eingescannten Rechnungen werden im abgesicherten Cloud-Speicher und im Rahmen der Übermittlung an „DATEV Unternehmen online“ archiviert.

Derzeit empfängt HEWO Internetmarketing etwa 80 % der Eingangsrechnungen in elektronischer Form. Diese werden meistens als PDF-Dokument oder teilweise auch als HTML-Dokument (vor allem von englischsprachigen Anbietern) übermittelt bzw. zum Download zur Verfügung gestellt.

## Nutzen

Durch die vollständige Umstellung auf die elektronische Ein- und Ausgangsrechnung und die damit verbundene Automatisierung einzelner Prozessschritte konnten die manuellen Tätigkeiten signifikant minimiert und folglich erhebliche Personalressourcen eingespart werden. Ferner reduzierten sich die Suchzeiten nach Rechnungen aufgrund des zentralen digitalen Archivs deutlich.

## „Die Umstellung auf die elektronische Rechnung birgt ein enormes Einsparpotenzial.“

Hendrik Henze  
Geschäftsführer  
HEWO Internetmarketing



In Zahlen ausgedrückt konnten durch die Einführung der elektronischen Rechnung und deren stetige Optimierung etwa 45 Stunden pro Monat für Buchhaltung inklusive Rückfragen sowie durch den Wechsel zum neuen Steuerberater 50 % der Steuerberaterkosten eingespart werden. Im Ergebnis wurde somit seit der Unternehmensgründung in diesem Bereich eine Reduktion der Kosten um etwa 70 % erzielt.

### Ausblick

Rechnungen im ZUGFeRD-Format werden mangels Kundenanfrage bis dato von HEWO Internetmarketing nicht angeboten. Allerdings ist bei entsprechendem Bedarf eine Erweiterung des Rechnungsangebots um dieses Format ohne weiteres möglich.

Damit die elektronische Rechnung generell noch mehr an Fahrt gewinnt, wäre ein (international) einheitliches Rechnungsformat verbunden mit einer noch stärkeren Nutzung von strukturierten Daten wünschenswert.

Rückblickend betrachtet wäre ein noch viel früherer Wechsel des Steuerberaters ratsam gewesen, da sich die Effizienzverluste deutlich negativ auf das Kosten-Nutzen-Verhältnis auswirkten. Daher sollte sich jedes Unternehmen, welches sich aktiv mit der Einführung der elektronischen Rechnung beschäftigt, zuallererst mit dem eigenen Steuerberater auseinandersetzen, um mögliche konfliktäre Zielsetzungen und Einstellungen frühzeitig erkennen sowie gegebenenfalls beheben zu können.

### Auf einen Blick:

#### Ausgangssituation:

- Durchschnittlich jeweils circa 40 Ein- und Ausgangsrechnungen pro Monat
- Webbasierte Workflow-Management-Software „CloneDesk“ im Einsatz

#### Gründe:

- Erhöhung des Automatisierungsgrads und der Prozesseffizienz
- Abschaffung des Pendelordners

#### Größte Herausforderungen:

- Identifikation eines geeigneten Steuerberaters
- Überwindung der Widerstände der zuständigen Mitarbeiter

#### Umsetzung:

- Einsatz von „DATEV Unternehmen online“ als Plattform für Datenaustausch mit Steuerberater
- Ausgangsrechnung standardmäßig als PDF und zum Download über „CloneDesk“
- Nutzung von „GetMyInvoices“ als zentrale Sammelstelle für elektr. Eingangsrechnungen
- Archivierung im abgesicherten Cloud-Speicher und in „DATEV Unternehmen online“

#### Nutzen:

- 95 % der Ausgangs- und 90 % der Eingangsrechnungen bereits elektronisch
- Signifikante Verringerung der manuellen Tätigkeiten und der Suchzeiten
- Reduzierung der Gesamtkosten für Rechnungswesen/Steuerberater um etwa 70 %

# Konrad Kleiner



Die Prozessausgestaltung ist im Rahmen der Einführung der elektronischen Rechnung wichtiger als die reine Technikbetrachtung

## Über das Unternehmen

Das Unternehmen Konrad Kleiner GmbH & Co. KG wurde 1853 gegründet und hat seinen Stammsitz in Mindelheim. Als Fachgroßhändler mit einem Warensortiment von etwa 60.000 Artikeln zählt die Firma zu den führenden Unternehmen der Branche.



**Unternehmen:** Konrad Kleiner GmbH & Co. KG  
**Ort:** Mindelheim  
**Branche:** Fachgroßhandel für Handwerk und Industrie  
**Mitarbeiter:** 500  
**Ausrichtung:** National  
**Jahresumsatz:** 160 Millionen Euro  
**Internet:** [www.kleiner.de](http://www.kleiner.de)

## Ausgangssituation

Als Fachgroßhändler für Stahl, Haustechnik, Baubeschlag, Baubedarf und Werkzeuge unterhält Kleiner Geschäftsbeziehungen zu einer Vielzahl von Lieferanten und Kunden. Insgesamt sind derzeit etwa 800 Unternehmen als Lieferanten gelistet, von denen circa 200 in drei Einkaufsverbänden organisiert sind. Die Anzahl der Eingangsrechnungen liegt aktuell bei etwa 3.000 Stück pro Monat. Schon bevor sich Kleiner aktiv mit der Umstellung auf elektronische Eingangsprozesse beschäftigt hat, stellte ein Einkaufsverband (EUROBAUSTOFF Handelsgesellschaft) unter Einbindung eines Dienstleisters auf die elektronische Rechnung um, wodurch bei dem von Kleiner eingesetzten ERP-System ein erheblicher Anpassungsbedarf entstanden war, um die elektronisch empfangenen Daten verarbeiten zu können. Dieser vergleichsweise hohe Aufwand sollte nach Maßgabe von Kleiner bei allen zukünftigen Umstellungen und Anpassungen nur noch in deutlich reduzierter Form anfallen.

Im B2B-Bereich kaufen gegenwärtig mehr als 10.000 Kunden aktiv bei Kleiner ein, wodurch in der Konsequenz durchschnittlich etwa 50.000 Ausgangsrechnungen pro Monat erstellt werden. Vor der Einführung der elektronischen Rechnung wurden alle Ausgangsrechnungen von Kleiner selbst auf Papier ausgedruckt, sortiert, gefalzt, kuvertiert und frankiert.



## Gründe für die Einführung

Die aktive Beschäftigung seitens Kleiner mit dem Thema der elektronischen Rechnung war wesentlich von der Umstellung der Einkaufsverbände auf elektronische Prozesse getrieben. Zudem kamen vermehrt einzelne Kunden mit Wünschen nach elektronischen Dokumenten (z. B. Rechnung, Auftragsbestätigung, Lieferavis) auf Kleiner zu, allerdings mit unterschiedlichen Anforderungen hinsichtlich der Formate und Inhalte.

Ferner war das Steuervereinfachungsgesetz im Jahr 2011 ein weiterer, wichtiger Auslöser für die Einführung der elektronischen Rechnung, da hiermit die Signaturpflicht weggefallen ist und Kleiner ohne diese Gesetzesänderung nicht bereit gewesen wäre, eine eigene Signatur-Infrastruktur aufzubauen.

## Herausforderungen

Die zentrale Herausforderung war die von Kleiner selbst gesteckte Maßgabe, dass die Einführung der elektronischen Ein- und Ausgangsrechnung unbedingt zu weniger Prozessvielfalt, zu weniger Technikeinsatz und zu weniger bilateralen Vereinbarungen (bezogen auf Formate und Übertragungswege) mit Kunden und Lieferanten führen muss. Ein „Mehr“ an Prozessen und Technik würde sich nicht zuletzt auch in höheren Kosten widerspiegeln. In diesem Zusammenhang gestaltete sich die Suche nach einem geeigneten Dienstleister, der einen wesentlichen Beitrag zur Erreichung dieser Zielsetzung erbringt, als sehr anspruchsvoll.

Weiterhin bestand eine schwierige Aufgabe darin, dass zum Start der Einführung der elektronischen Ausgangsrechnung die Transaktionskosten nicht höher ausfallen dürfen als beim Ausdrucken der Rechnungen durch Kleiner selbst. Auch den Aufbau des notwendigen technischen und juristischen Know-hows zur Abschätzung, Steuerung und Bewältigung der Umstellung auf die elektronische Rechnung sowie die frühzeitige Einbindung (z. B. Aufklärung, Informationsbereitstellung) der Mitarbeiter als einer der wichtigsten Faktoren für eine erfolgreiche Einführung galt es zielgerichtet zu bewältigen.

## Umsetzung

Die Beteiligung von Kleiner im Rahmen des vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) geförderten

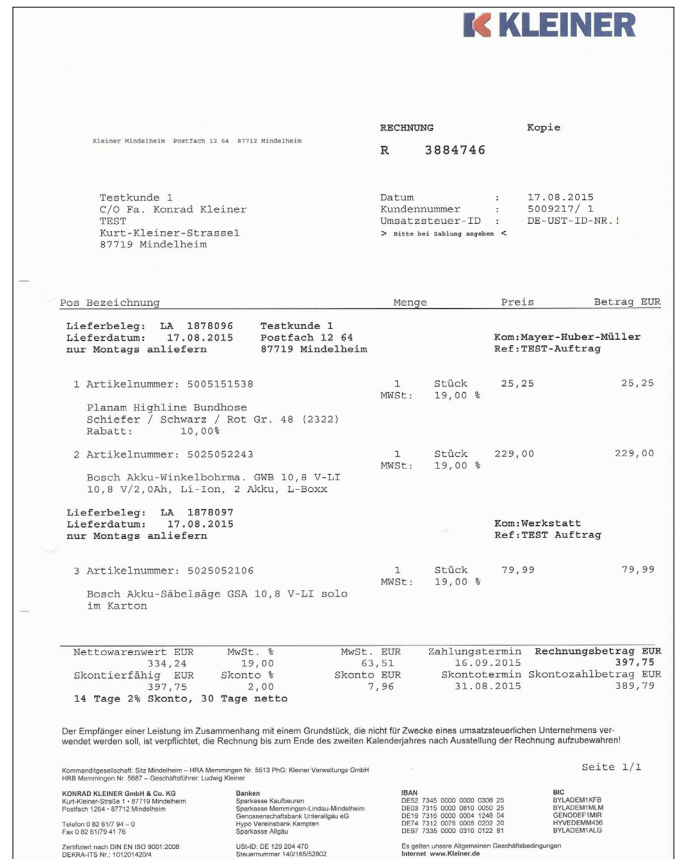


Abbildung: Beispiel einer PDF-Rechnung

Projektes „E-Docs – Qualifizierter elektronischer Dokumentenaustausch zwischen Unternehmen und KMU sowie mit der öffentlichen Verwaltung am Beispiel Rechnungen“ bildete Anfang des Jahres 2012 den Startpunkt für die aktive Beschäftigung und die sukzessive Einführung der elektronischen Rechnung. Während der Projektvorbereitungen wurde die Entscheidung getroffen, die Priorität zunächst auf die Thematik der Ausgangsrechnung zu legen, da im Falle der Eingangsrechnung eine erheblich komplexere Prozessvielfalt gegeben war.

Nach sorgfältiger Analyse der am Markt agierenden Dienstleister entschied sich Kleiner für die Portallösung von Neopost, welche auf dem Mehrwertnetz b4value.net basiert. Die Rechnungsdaten von allen Ausgangsrechnungen werden über bei Kleiner installierte sogenannte Konnektoren in einer einzigen, vordefinierten elektronischen Form an das Portal übermittelt. Die wesentlichen Vorteile bei der Verwendung des Portals bestehen darin, dass jeder Rechnungsempfänger nach seinen Wünschen hinsichtlich der Rechnungsformate (z. B. PDF, CSV, XML) und der Übermittlungswege

(z. B. E-Mail, FTP, Download im Portal) bedient werden kann. Jeder Kunde kann sich zudem kostenfrei selbst in dem Portal anmelden und seine gewünschten Rechnungsformate sowie Übermittlungswege eigenständig auswählen. Der Gesamtaufwand seitens Kleiner für die komplette Umstellung des Rechnungsausgangsprozesses auf die Portal-Lösung betrug in Summe nur 3,5 Manntage.

Die Zustellung einer ausgedruckten Rechnung per Post ist ebenfalls nach wie vor möglich. Möchte ein Kunde seine Rechnungen papierbasiert erhalten, dann wird diese Information im Portal bei dem entsprechenden Kunden hinterlegt. Das Ausdrucken, Kuvertieren, Frankieren und Versenden wird dabei nicht von Kleiner selbst sondern von einem Rechenzentrum der DATEV durchgeführt. Trotz der im Gegensatz zu den elektronischen Formaten höheren Kosten bei der Papierrechnung werden dafür im Moment dem Kunden keine zusätzlichen Kosten berechnet. Derzeit erhalten circa 20 % der Kunden die Rechnungen im PDF-Format per E-Mail. Davon haben sich etwa 5 % im Portal registriert, um selbständig Änderungen an ihren Daten (z. B. E-Mailadresse, Rechnungsformat, Übermittlungsweg) vornehmen zu können. Aktuell werden noch circa 80 % der Ausgangsrechnungen in Papierform versendet.

Im Bereich der Eingangsrechnung versenden zwei von drei Einkaufsverbänden diese in elektronischer Form an Kleiner. Dabei werden die Rechnungsdaten im EDIFACT-Format sowie zusätzlich als signierte PDF-Rechnungen übermittelt und direkt im von Kleiner verwendeten ERP- und Dokumentenmanagement-System verarbeitet. Zur Realisierung dieses Prozesses waren allerdings erhebliche Systemanpassungen seitens Kleiner erforderlich. Der dritte Einkaufsverband versendet gegenwärtig die Rechnungen nach wie vor in Papierform.

Alle anderen Lieferanten (aktuell circa 600), die nicht über einen der drei Einkaufsverbände abrechnen, versenden ihre Rechnungen direkt an Kleiner. Bis auf einen, der gerade auf das Portal umgestellt wurde, erfolgt die Zustellung noch in Papierform. In Summe werden derzeit etwa 30 % der Eingangsrechnungen in elektronischer Form übermittelt, was fast die Hälfte des gesamten Einkaufsvolumens von Kleiner darstellt.

Sämtliche eingehenden Papierrechnungen werden im Rahmen des ersetzenden Scannens digitalisiert und im Anschluss daran vernichtet, außer es handelt sich beispielsweise um Zollpapiere mit bestimmten Stempelfarben oder Wasserzeichen. Diese werden selbstverständlich gesetz-

konform archiviert. Aufgrund den seit 01. Januar 2015 geltenden GoBD (Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff) musste das ersetzende Scannen von schwarz-weiß auf farbig umgestellt werden, was zu einem sprunghaften Anstieg des Speicherplatzbedarfs im Dokumentenmanagementsystem führte. Die gesamte elektronische Archivierung wird von Kleiner selbst durchgeführt. Jeder Kunde und Lieferant, der noch papierbasierte Rechnungen erhält bzw. versendet, wird in regelmäßigen Abständen durch Newsletter, Beilagen und die alle zwei Jahre stattfindende Hausmesse auf die Möglichkeit zur Umstellung auf die elektronische Rechnung hingewiesen.

Die Einführung der elektronische Ein- und Ausgangsrechnung verlief aufgrund der frühzeitigen Einbindung und Information der eigenen Mitarbeiter sowie der interessierten bzw. wechselwilligen Kunden und Lieferanten durchweg ohne größere Probleme. Diese Maßnahme war im Nachhinein betrachtet einer der wesentlichen Faktoren für den Erfolg des Umstellungsprojekts.



Abbildung: Stahlhalle bei Nacht

## Nutzen

Durch die Einführung der elektronischen Aus- und Eingangsrechnung konnte der Technikeinsatz sowie der Prozessaufwand aufseiten der beteiligten Fachabteilungen deutlich reduziert werden. Die Verringerung der Anzahl von papierhaften Ausgangsrechnungen führte ferner zu Einsparungen bei Portokosten und Servicegebühren, welche beim Ausdrucken, Kuvertieren, Frankieren und Versenden anfallen.

Auch die Zugriffszeiten auf benötigte Informationen haben sich durch die Umstellung auf das elektronische Archiv signifikant reduziert. Weiterhin hat die automatisierte Verarbeitung der Rechnungsdaten zu einer Verringerung der Fehlerquoten (z. B. Abtippfehler) geführt. Im Ergebnis konnten insgesamt erhebliche Kosten durch die Einführung der elektronischen Aus- und Eingangsrechnung eingespart werden.

„Die Einführung der elektronischen Rechnung sollte mit der Zielsetzung von weniger Prozessen, weniger Technik und weniger bilateraler Vereinbarungen mit Kunden und Lieferanten verbunden sein.“

Detlev Mages  
Bereichsleiter EDV  
Konrad Kleiner



## Ausblick

Um weitere Skaleneffekte nutzen zu können, sollen sowohl die nicht in Einkaufsverbänden agierenden Lieferanten in Abhängigkeit ihrer Größe und dem Rechnungsvolumen sukzessive auf das Portal umgestellt als auch die elektronische Kommunikation mit den Kunden um Lieferpapiere und -avise erweitert werden. Zudem ist aufgrund der deutlichen Reduzierung der Suchzeiten nach bestimmten Rechnungsdaten für das Jahr 2016 die Einführung eines kompletten Enterprise Content Management Systems für alle Dokumente geplant, um diesen Vorteil auf das gesamte Unternehmen auszuweiten.

Trotz regelmäßiger Hinweise auf die Möglichkeit zum Wechsel auf die elektronische Rechnung nimmt die Anzahl der umgestellten Lieferanten nur langsam zu und auf Kunden-seite ist sogar aktuell eine Stagnation festzustellen. Ursachen hierfür sind zum einen oftmals das Fehlen geeigneter elektronischer Prozesse in Verbindung mit unzureichendem Prozess- und Fachwissen sowie zum anderen teilweise die Widerstände der Steuerberater (z. B. aus Angst vor Verlust von Teilen ihres Geschäftsmodells), welche mit der Buchhaltung der Unternehmen beauftragt sind.

Das Format ZUGFeRD wird von Kleiner aktuell noch nicht verwendet. Durch den eingebundenen Dienstleister ist jedoch eine zukünftige Erweiterung um dieses Format problemlos möglich.

Damit das Thema der elektronischen Rechnung einen weiteren, zusätzlichen Schub bekommt, wäre die Festlegung eines einzigen und von allen durchgängig verwendeten Rechnungsformats sehr zuträglich. Auch die mittelfristige Umstellung der öffentlichen Hand auf das ausschließliche Senden und Empfangen von elektronischen Rechnungen würde aus Sicht von Kleiner ein positives Signal für den Markt darstellen.

## Auf einen Blick:

### Ausgangssituation:

- Ca. 3.000 Eingangs- und ca. 50.000 Ausgangsrechnungen pro Monat
- Etwa 800 Lieferanten und 10.000 Kunden
- Aufwendige papierbasierte Prozesse

### Gründe:

- Umstellung der Einkaufsverbände auf elektronische Prozesse
- Wunsch der Kunden nach elektronischen Dokumenten
- Wegfall der Signaturpflicht

### Größte Herausforderungen:

- Kein „Mehr“ an Technik und Prozessen
- Identifikation eines geeigneten Dienstleisters

### Umsetzung:

- Anbindung der Portal-Lösung von Neopost
- Übermittlung der Ausgangsrechnungen im einheitlichen Format an das Portal
- Angebot zahlreicher Rechnungsformate und Übertragungswege für Kunden über Portal
- Überführung der Lieferanten auf das Portal
- Ersetzendes Scannen zur Digitalisierung papierbasierter Eingangsrechnungen
- Archivierung bei Kleiner selbst

### Nutzen:

- 30 % der Eingangs- und 20 % der Ausgangsrechnungen bereits elektronisch
- Reduktion des Technikeinsatzes und des Prozessaufwands
- Einsparung von Porto- und Servicegebühren
- Deutliche Verringerung der Suchzeiten

# Mercateo



## Einsatz eines eigenen Signaturserver zur elektronischen Rechnungsabwicklung

### Über das Unternehmen

Der B2B-Händler Mercateo richtet sich mit 19,5 Millionen Artikeln von über ca. 17.000 Herstellern an Geschäftskunden aller Branchen in Deutschland, Österreich, den Niederlanden, Frankreich, Polen, Ungarn, Slowakei, Tschechien, UK, Spanien, Italien und Belgien. Diese können im Internet aus einem Warenortiment wählen, das sowohl den allgemeinen Geschäftsbedarf als auch den spezialisierten Fachbedarf für die unterschiedlichsten Branchen abdeckt, wobei die Spezialisierung im Bereich der Randbedarfsartikel (sogenannter C-Teile) liegt.



**Unternehmen:** Mercateo AG  
**Ort:** München  
**Branche:** Online-Handel  
**Mitarbeiter:** über 350  
**Ausrichtung:** International  
**Jahresumsatz:** 160 Millionen Euro  
**Internet:** [www.mercateo.com](http://www.mercateo.com)

### Ausgangssituation

Mercateo, ein Online-Marktplatz für Geschäftskunden aller Branchen, übernimmt den gesamten Rechnungsaustausch zwischen Lieferanten und Kunden, die über die Beschaffungsplattform handeln. Bereits im Jahr 2006 setzte sich Mercateo intensiv mit dem Thema der elektronischen Rechnungen auseinander und entschied sich dann auch relativ schnell, seine Rechnungsprozesse sukzessive umzustellen, um dem stetig wachsenden Rechnungsvolumen in effizienter und effektiver Weise begegnen zu können.

Seit dem Jahr 2011 hat sich die Zahl der Geschäftskunden von 770.000 auf derzeit 1,3 Mio. erhöht. Verbunden damit stiegen auch die monatlichen Eingangsrechnungen von ungefähr 55.000 auf aktuell ca. 90.000 Stück sowie die monatlichen Ausgangsrechnungen von etwa 40.000 auf ca. 65.000 Stück an.

### Gründe für die Einführung

Die Haupttreiber für die Umstellung der Rechnungsprozesse waren einerseits trotz stetig wachsendem Rechnungsvolumen deutlich Kosten einzusparen und andererseits den Kunden die Vorteile von elektronischen Rechnungen bieten zu können. Dabei wurde besonderer Wert auf eine direkte und schnelle Zustellung der Rechnungen per E-Mail gelegt, bei der die elektronische Rechnung den gesetzlichen Anforderungen entspricht, sowie eine einfache Möglichkeit zur Archivierung.

## Herausforderungen

Eine der größten Herausforderung für Mercateo war die Suche nach einer passenden Lösung: Diese sollte einerseits die gesetzlichen Rahmenbedingungen (Integrität und Authentizität) gewährleisten und andererseits eine einfache Möglichkeit der Rechnungszustellung per E-Mail bieten.

Um eine effiziente Rechnungsbearbeitung bei Mercateo zu realisieren, sollte die Lösung zudem eine automatisierte Verarbeitung einer großen Anzahl an elektronischen Rechnungen ermöglichen. Auch eine schnelle und einfache Archivierung war eine wichtige Anforderung.

## Umsetzung

Mercateo entschied sich zunächst für die Zusammenarbeit mit einem Dienstleister, um sich selbst auf das Kerngeschäft, dem Betreiben der Online-Handels-Plattform, konzentrieren zu können. Dabei wurden die bei Mercateo als PDF-Dokument erstellten Rechnungen zur Formatumwandlung und Signatur an den Dienstleister übermittelt. Dieser stellte die Rechnungen dann den Kunden per E-Mail zur Verfügung. Die Archivierung der elektronischen Rechnungen wurde vom Dienstleister übernommen. Mit einem Online-Zugang konnte Mercateo auf diese zugreifen. Mercateo hatte mit der Umstellung auf elektronische Rechnungen auf diese Weise bereits monatlich ungefähr 3.300 Euro eingespart.

Mit der Zielsetzung einer weiteren Kostenreduzierung hat sich das Unternehmen im Jahr 2008 dazu entschieden, selbst die Signatur der elektronischen Rechnungen zu übernehmen. Ein wichtiger Grund für den Wechsel der eingesetzten Lösung war auch, dass Mercateo seine Rechnungen mit eigenen Absenderdaten verschicken wollte und nicht mit denen des Dienstleisters. Bei der Suche einer geeigneten Software-Lösung wurde besonderer Wert auf eine einfache Integration in die bestehenden IT-Systeme gelegt.

Mercateo entschied sich nach intensiver Recherche für die Miete des digiSeal servers der secrypt GmbH, mit dem eine automatisierte qualifizierte Signatur größter Dokumentenmengen möglich ist. Da die Software bereits als fertiges Modul erhältlich ist, mussten nur geringfügige Änderungen am eingesetzten ERP-System SAP vorgenommen werden. Beim elektronischen Rechnungsversand signiert nun der digiSeal server automatisiert die aus SAP erstellte PDF-Rechnung mit hinterlegten XML-Daten und archiviert diese in einem elektronischen Archiv, bevor sie an den Kunden per



Abbildung: Mercateo Empfang Köthen

E-Mail zugestellt wird. Durch die Verwendung einer eigenen Signatur sieht der Rechnungsempfänger, dass die Absenderdaten eindeutig von Mercateo sind. Bei der vorherigen Lösung musste der Rechnungsempfänger die Signatur des Dienstleisters prüfen. Auch papierbasierte Rechnungen werden weiterhin verschickt, wenn der Kunde das wünscht. Diese werden direkt aus SAP über einen externen Lettershop als Brief an den Empfänger versendet.

Beim elektronischen Rechnungseingang hingegen prüft der digiSeal server zuerst die Signaturen der elektronischen Eingangsrechnungen, die entweder als PDF-Dokument oder im XML-Format vorliegen, archiviert diese dann zusammen mit dem Prüfbericht und übermittelt die Rechnungsdaten an SAP zur weiteren Bearbeitung. Eingehende Papierrechnungen werden hingegen entweder über einen OCR-Scanner in ein XML-Format überführt und automatisiert in SAP eingespeist oder manuell dort eingegeben. Alle elektronischen Ein- und Ausgangsrechnungen werden bei Mercateo selbst archiviert.

## Nutzen

Der Einsatz einer Lösung, bei der Mercateo die elektronischen Rechnungen selbst signiert, hat für Mercateo mehrere Vorteile. Zum einen sind die Absenderdaten der elektronischen Rechnungen dank eigener Signatur jetzt eindeutig Mercateo zuordenbar, wodurch sich vor allem neue Geschäftspartner leichter zur Teilnahme an der elektronischen Rechnungsabwicklung mit Mercateo motivieren lassen. Zum anderen lässt sich der Nutzen für Mercateo bereits quantifizieren. Erzielte Kosteneinsparungen durch den Umstieg vom Dienstleister zur Inhouse-Lösung waren 2008 vor allem im Rechnungsausgang mit monatlich 1.500 Euro deutlich, da die Ausgaben dort von 2.250 Euro auf 750 Euro gesenkt

„Mit einer konsequenten Ausrichtung der elektronischen Ausgangsrechnung konnten wir in diesem Bereich Einsparungen in Höhe von ca. 6.500 Euro pro Monat erzielen.“

Thomas Zoller  
Geschäftsführer  
Mercateo



werden konnten. Bei ca. 65.000 Ausgangsrechnungen in 2014 und einer Ersparnis von 10 Cent pro Rechnung gegenüber der Dienstleister-Lösung stieg die monatliche Ersparnis mit der Inhouse-Lösung auf 6.500 Euro pro Monat in 2014 an.

Beim Rechnungseingang ist der Nutzen bisher noch vergleichsweise gering, da 65 % der Eingangsrechnungen aktuell noch papierhaft empfangen werden. Allerdings werden davon bereits zwei Drittel per OCR weiterverarbeitet. Somit liegt beim Rechnungseingang der Anteil der mit OCR eingescannten Rechnungen bei knapp 58 %, während 36 % elektronisch im XML-Format und manuell noch 6 % in das SAP übertragen werden. Insgesamt werden derzeit 84 % der Ein- und Ausgangsrechnungen von Mercateo elektronisch abgewickelt.

## Ausblick

Mercateo plant zukünftig den Anteil der elektronischen Rechnungen weiter zu erhöhen. Insbesondere durch Informationen zum Umgang mit elektronischen Rechnungen z. B. auf der Website, versucht das Unternehmen seine Geschäftspartner darauf aufmerksam zu machen. Zudem soll der Anteil an signierten Rechnungen kontinuierlich heruntergefahren werden. Hierfür wird im zweiten Quartal 2015 die Auswahl der Art der Rechnung beim Warenkorb neben den bisherigen Optionen „Papierrechnung“ und „PDF-Rechnung mit Signatur“ um die Option „PDF-Rechnung ohne Signatur“ erweitert. Diese soll dann standardmäßig als Vorauswahl gesetzt werden. Somit sollen im Ergebnis nur noch diejenigen Kunden eine Papierrechnung oder signierte PDF-Rechnung erhalten, welche diese z. B. aufgrund ihrer internen Prozesse benötigen. Langfristiges Ziel ist es, von der signierten Rechnung vollkommen wegzukommen, um so die Kosten für die Signatur und die dafür benötigte Infrastruktur gänzlich einsparen zu können.

## Auf einen Blick:

### Ausgangssituation:

- Ca. 90.000 Eingangsrechnungen pro Monat
- Ca. 65.000 Ausgangsrechnungen pro Monat
- 1,3 Mio. Geschäftskunden

### Gründe:

- Einsparung von Kosten
- Erhöhung des Kundenservice
- Suche nach einfacher Archivierungsmöglichkeit

### Größte Herausforderungen:

- Identifikation einer geeigneten Lösung
- Einfache Integration in die bestehende Infrastruktur
- Massentauglichkeit

### Umsetzung:

- Miete eines Signaturservers von secript
- Rechnungsversand: Signatur der aus SAP erstellten Rechnung und Versand als PDF-Dokument mit hinterlegten XML-Dateien
- Rechnungseingang: Verifikation der Eingangsrechnungen und Übernahme der Daten in SAP
- Verwendung einer OCR-Software zum Einscannen von papierhaften Eingangsrechnungen
- Archivierung der elektronischen Rechnungen bei Mercateo selbst

### Nutzen:

- Kostensenkung von ca. 6.500 Euro monatlich
- 84 % der Ein- und Ausgangsrechnungen werden elektronisch abgewickelt

# Mink Bürsten



## Die frühzeitige Aufklärung der Kunden ist essentiell für eine erfolgreiche Einführung der elektronischen Ausgangsrechnung

### Über das Unternehmen

Mink Bürsten ist Weltmarktführer in der modernen Faser- und Bürstentechnologie. Als leistungsstarker Partner tausender namhafter Unternehmen weltweit blickt die August Mink KG seit ihrer Gründung im Jahr 1845 auf eine lange und traditionsreiche Geschichte zurück.



**Unternehmen:** August Mink KG  
**Ort:** Göppingen  
**Branche:** Industriebürstenproduktion  
**Mitarbeiter:** 385  
**Ausrichtung:** International  
**Jahresumsatz:** > 43 Millionen Euro  
**Internet:** [www.mink-buersten.com](http://www.mink-buersten.com)

### Ausgangssituation

Als Weltmarktführer in der modernen Faser- und Bürstentechnologie sieht sich das international agierende Unternehmen Mink Bürsten einer Vielzahl von anfallenden Dokumenten gegenüber. Rechnungen, Verträge und Briefe werden daher bereits seit Jahren über das Dokumentenmanagementsystem (DMS) ELOprofessional verwaltet.

Seit 2004 ist das Unternehmen zudem dazu übergegangen, seine Rechnungen elektronisch zu versenden. Dabei ist die monatliche Gesamtanzahl der Ausgangsrechnungen seit 2011 um 25 % von ca. 4.000 auf ca. 5.000 in 2014 angestiegen und wird in Summe auf ca. 60.000 in 2015 prognostiziert. In 2011 wurden 45 % per Fax, 35 % per E-Mail und 20 % per Post versendet. Demgegenüber zeigen aktuelle Zahlen aus dem Jahr 2014, dass eine deutliche Verschiebung weg vom Fax (15 %) hin zum E-Mailversand (70 %) stattgefunden hat. Dies kommt einer Verdopplung des E-Mail-Anteils gleich.

Diese Entwicklung konnte vor allem durch den strikten Versand von Rechnungen per E-Mail, insbesondere bei Neukunden, forciert werden, der in den wenigsten Fällen auf Widerstand beim Rechnungsempfänger traf und damit konkludent akzeptiert wurde. Der aktuelle Anteil von 15 % Papierrechnungen per Post kommt vor allem bei der Abrechnung gegenüber den größeren Konzernen zum Vorschein. Aber auch hier ist eine sukzessive Verringerung von ca. 2-3 % pro Jahr bemerkbar.

## Gründe für die Einführung

Der Hauptgrund für die Einführung der elektronischen Ausgangsrechnung im Jahr 2004 lag in der möglichen Kostenersparnis. Vor allem bei der Menge von damals ca. 2.500 Ausgangsrechnungen monatlich erhoffte man sich Kosten zu sparen und die Prozesse im Unternehmen effizienter gestalten zu können. Eine Umstrukturierung der IT-Systeme im Unternehmen war damit notwendig geworden.

## Herausforderungen

Eine Herausforderung bei der Einführung sah die Geschäftsführung in der Aufklärung der Kunden hinsichtlich der elektronischen Rechnung. Als kundenorientiertes Unternehmen lag der Fokus darauf, diese bei der Umstellung nicht vor den Kopf zu stoßen, sondern vorab informierend zu wirken. Es sollte unbedingt vermieden werden, dass sie Fehler beim Empfang sowie der Archivierung der elektronischen Rechnungen begehen würden und damit etwaige Probleme mit dem Finanzamt (z. B. Umsatzsteuer kann nicht als Vorsteuer geltend gemacht werden) auftreten könnten. Um daher zunächst die Bereitschaft der Kunden zu erfragen, wurde vor der Umstellung auf den elektronischen Rechnungsversand eine Befragung der Großkunden durchgeführt. Mit einer Zustimmung von 85 % fiel der Rücklauf sehr positiv aus.

## Umsetzung

Bei der Umsetzung des elektronischen Rechnungsversands griff die Firma Mink auf die Dienstleister eviatec Systems AG und secrypt GmbH zurück. Der elektronische Rechnungsver-



Abbildung: Mink Campus

2015-05-20-16:33 ID: +49 7161 4031 500 August Mink KG 1/1

Rechnung		Seite 1			
August Mink KG   Postfach 949   DE 73035 Göppingen		Rechnungs-Lieferdatum: 01.06.2015			
August Mink KG Fabrikation technischer Bürsten Wilhelm-Zwick-Straße 13 Postfach 949 73035 Göppingen		Rechnungsnummer: S100000 Ihre Kundennr. bei uns: 99899			
Lieferanschrift: August Mink KG Wilhelm-Zwick-Straße 13 73035 Göppingen		Unsere Lieferanschr. bei Ihnen: 65421 Unser(e) Ansprechpartner(in):			
Bei kaufmännischen Rückfragen: Mink Bürsten mail: info@mink-buersten.de tel: +49 (0) 71 61 40 31 0 fax: +49 (0) 71 61 40 31 500					
Incoterms 2010: EXW Göppingen					
Auftragsnummer: S100000		Zusatzvereinbarung:			
Auftragsdatum: 01.06.2015		Eskontov:			
Liefererscheinnummer: S 100000		Zahlung:			
Ihre Referenz: 987654321		Zahlungsbedingungen: 14 Tg 2% Skonto / 30 Tg netto			
Ihre Bestelldaten: 123456789		USD-ID-Nr.:			
Pos	Artikel-Nr. / Bezeichnung	Menge ME	WK-Preis	% PE	Betrag
1	STL2000-K1 Mink Standardbürstenleiste Iz: Angaben Körper: Aluminium Fasser: PAS schwarz 0,30 Gesamtlänge: 1000,00 mm Artikelhöhe: 992,00 mm Reihen: 1 Fasertiefe: 10,00 mm Gesamthöhe: 45,00 mm (Katalogartikel)	100	9,99	1	999,00
Total EUR ohne USt:					999,00
19% USt:					189,81
Gesamt EUR inkl. USt:					1.188,81

Die Mink Artikelnummer ist bei einer Bestellung unbedingt anzugeben!  
Wir bestätigen und liefern gemäß unserer AGBs, abzurufen unter [www.mink-buersten.com](http://www.mink-buersten.com).

August Mink KG DE145476224 KnausTrense Göppingen Commerzbank Göppingen LBBW BW Bank Stuttgart  
Wilhelm-Zwick-Straße 13 St. Nr. 630000206 Konec 7 915 118 Hako 302 853 000 Konec 8 704 003  
DE-73035 Göppingen Zeitball Nr.: 94 035 000 BLZ 410 500 00 BLZ 610 600 00 BLZ 600 501 01  
fax: +49 (0) 71 61 40 31 0 HBA 202001 BAH DE510100000001011138 BAWLDE331003000202853000 BAH BSW100001010000704980  
tel: +49 (0) 71 61 40 31 500 www.mink-buersten.com BIC: COOPDE33XXX BIC: DRESDE33HAN BIC: SOLADE33000  
info@mink-buersten.de BIC: COOPDE33XXX

Fax F von ID: +49 7161 4031 500 an: 599 20.05.2015 16:34:12 Uhr [00:01:09] OK S.001/001

Abbildung: Beispiel einer Fax-Rechnung mit Signatur (2D-Barcode)

sand wird dabei per E-Mail (signiertes PDF-Dokument) oder per Fax (signiertes Fax) angeboten. Trotz der durch das Steuervereinfachungsgesetz im Jahre 2011 weggefallenen Signaturpflicht signiert die Firma Mink Bürsten die per E-Mail gesendeten Rechnungen für ca. 75 % ihrer Kunden (das entspricht ca. 8.000 - 9.000 Kunden) weiterhin, da für diese eine Umstellung auf einen Signaturwegfall mit teilweise hohen Kosten verbunden wäre. Für die Firma Mink Bürsten halten sich die Kosten dafür aber in einem überschaubaren Rahmen, da mit dem Dienstleister ein entsprechender Volumenvertrag (über 80.000 signierte Rechnungen pro Jahr) geschlossen wurde und zudem diese aufrechterhaltene Leistung signifikant zur Kundenzufriedenheit beiträgt. Wünscht der Kunde den Rechnungseingang per Fax, so wird ihm ein signiertes Fax übermittelt. In einem aufgedruckten 2D-Barcode sind hier die Rechnungsdaten inklusive qualifizierter elektronischer Signatur gespeichert. Damit kann der Rech-



nungsempfänger weiterhin die Echtheit der Herkunft und Unversehrtheit des Inhalts überprüfen. Um dies durchführen zu können, wird vom Dienstleister eine kostenlose Software zur Verfügung gestellt.


Um den Anteil an elektronischen Rechnungen weiter zu erhöhen, kann der Kunde bei der Versandart der Rechnung zunächst nur zwischen E-Mail und Fax wählen. Der Versand einer Papierrechnung erfolgt nur auf vorherige Nachfrage. Die Archivierung erfolgt bei der Firma Mink Bürsten im Dokumentenmanagementsystem (DMS) ELOprofessional.

Im Falle der Eingangsrechnung sind derzeit keine Automatisierungsbestrebungen angedacht, da hier der Mehrwert für das Unternehmen als noch zu gering eingestuft wird. Der Anteil der elektronischen Eingangsrechnungen liegt derzeit bei ca. 50 %. Nach Eingang werden diese direkt im DMS archiviert und parallel auf Papier ausgedruckt. Die eingehenden Papierrechnungen werden per OCR gescannt und ebenfalls im DMS archiviert. Die Bearbeitung der Eingangsrechnungen erfolgt in jedem Fall papierhaft. Alle Rechnungen werden archiviert – sowohl die papierhaft eingegangenen als auch die elektronischen, die ausgedruckt wurden.

## Nutzen

Rein quantitativ zeigt sich der Nutzen der elektronischen Ausgangsrechnung in einer Einsparung von ca. zwei Euro pro Rechnung, was in Summe für das Einführungsjahr 2004 bereits eine Einsparung von ca. 60.000 Euro bedeutete. Damit hatte sich bei der Firma Mink Bürsten die Investition in die elektronische Ausgangsrechnung bereits nach etwas mehr als einem Jahr amortisiert.

Einen weiteren, monetär nur schwer fassbaren, Nutzen liefert das Versandavis, das im Zuge des elektronischen Ausgangsrechnungsprozesses digital zur Verfügung gestellt wird. Automatisiert wird der Empfänger über den Status der Lieferung informiert. Damit bleiben zeit- und kostenintensive Rückfragen seitens des Empfängers aus. Dieser Service wird von den Kunden sehr geschätzt und trägt zum positiven Image der Firma bei.



**Mink Bürsten**  
Die Ideenmarke für innovative Faserlösungen

Rechnung Seite 1

<b>Rechnungsnr.:</b> S 100000	<b>Rechnungs-/Lieferdatum:</b> 01.06.2015
<b>Ihre Kundennr. bei uns:</b> 999999	<b>Unsere Lieferantennr. bei Ihnen:</b> 654321
<b>Unsere Ansprechpartner(in):</b>	

**Bei kaufmännischen Rückfragen:**  
Mink Bürsten  
mail: info@mink-buersten.de  
fon: +49 (0) 71 61 40 31-0  
fax: +49 (0) 71 61 40 31-500

<b>Incoterms 2010:</b> EXW Göppingen	<b>Zusatzvereinbarung:</b> Zustellung
<b>Verpackung:</b> Exklusiv	<b>US-ID-Nr.:</b>
<b>Zahlungsbedingungen:</b> 14 Tg 2% Skonto / 30 Tg netto	

August Mink KG | Postfach 949 | DE-73009 Göppingen

August Mink KG  
Fabrikation technischer Bürsten  
Wilhelm-Zwick-Straße 13  
Postfach 949  
73035 Göppingen

Lieferanschrift: August Mink KG  
Wilhelm-Zwick-Straße 13  
73035 Göppingen

Auftragsnummer: S100000  
Auftragsdatum: 01.06.2015  
Lieferscheinnummer: S 100000  
Ihre Referenz: 987654321  
Ihre Bestelldaten: 123456789

Pos	Artikel-Nr. / Bezeichnung	Menge	ME	VK-Preis	%	PE	Betrag
1	STL2000-K1 Mink Standardbürstenleiste T. Angaben Körper: Aluminium Faser: PA6 schwarz 0,10 Gesamtlänge: 1000,00 mm Arbeitslänge: 992,00 mm Reihen: 3 Faserhöhe: 10,00 mm Gesamthöhe: 45,00 mm (Katalogartikel)	100		9,99		1	999,00
Total EUR ohne USt.							999,00
19% USt.							189,81
Gesamt EUR inkl. USt.							1.188,81

Die Mink Artikelnummer ist bei einer Bestellung unbedingt anzugeben!  
Wir bestätigen und liefern gemäß unserer AGBS, abzurufen unter [www.mink-buersten.com](http://www.mink-buersten.com).

signiert von:  
August Mink KG  
am: 20.05.2015  
mit digiSeal  
w/ crypt

[www.mink-buersten.com](http://www.mink-buersten.com)

August Mink KG Wilhelm-Zwick-Straße 13 DE-73035 Göppingen fon: +49 (0) 71 61 40 31-0 fax: +49 (0) 71 61 40 31-500 www.mink-buersten.com info@mink-buersten.de	DE145476224 St.-Nr. 6300000556 Zolltarif-Nr.: 96 035 000 HRA 530509	Kreissparkasse Göppingen Konto: 2 011 138 BLZ: 610 500 00 IBAN: DE57610500000002011138 BIC: GÖPPDE33XXX	Commerzbank Göppingen Konto: 202 833 000 BLZ: 610 800 06 IBAN: DE6610880000202083000 BIC: COMDE33XXX	LEBWW/BW Bank Stuttgart Konto: 8 704 483 BLZ: 600 901 01 IBAN: DE57600001010008704883 BIC: SOLADE33XXX
---	--	---	--	--

Abbildung: Beispiel einer E-Mail-Rechnung mit Inline-Signatur<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Bei einer Inline-Signatur erfolgt die Ablage der Signatur direkt in der Datei.

„Das digitale Versandavis als „Beiwerk“ der elektronischen Rechnung hat uns den größten Mehrwert am Kunden beschert.“

Daniel Zimmermann  
Geschäftsführer  
Mink Bürsten



## Ausblick

Die Firma Mink Bürsten ist mit dem Handling der Eingangs- sowie Ausgangsrechnungen sehr zufrieden und sieht derzeit keinen größeren Optimierungsbedarf. Die papierhafte Bearbeitung der Eingangsrechnungen ist eine bewusste Entscheidung und bietet keinen Anlass zur Umstellung auf eine elektronische Abwicklung, da der Mehrwert zu gering ist.

Der noch relativ hohe Anteil an zu signierenden Rechnungen soll in den nächsten zwei bis drei Jahren drastisch reduziert werden, gleich wenn sich die Kosten dafür in einem erträglichen Rahmen bewegen. Um den Kunden, die nach wie vor eine Rechnung per Post oder Fax erhalten, den Umstieg auf Rechnungsversand per E-Mail schmackhaft zu machen, weist die Firma Mink Bürsten diese in regelmäßigen Abständen auf die Umstellungsmöglichkeit hin. Den jährlich ca. 2.500 Neukunden wird standardmäßig die elektronische Rechnungsabwicklung angeboten.

Eine Weiterentwicklung – resultierend aus der modernen Rechnungsabwicklung – war Anfang 2013 die Einführung eines Online-Shops mit mehr als 100.000 Standardbürsten, die sich Kunden und Interessenten nach ihren Vorstellungen konfigurieren, beauftragen und direkt bestellen können. Einmalig in der Branche.

## Auf einen Blick:

### Ausgangssituation:

- Ca. 5.000 Ausgangsrechnungen pro Monat
- DMS ELOprofessional im Einsatz

### Gründe:

- Kosteneinsparung beim Handling der Ausgangsrechnungen
- Steigerung der Prozesseffizienz
- Umstrukturierung der IT-Systemlandschaft im Unternehmen

### Größte Herausforderungen:

- Informationsbedarf der Kunden zur elektronischen Rechnung decken
- Akzeptanz der Kunden bezüglich des Empfangs elektronischer Rechnungen erhöhen

### Umsetzung:

- Fokus auf elektronischen Rechnungsversand
- Einführung eines neuen ERP-Systems
- Weiterhin Möglichkeit zum signierten Rechnungsversand (PDF-Dokument oder Fax mit 2D-Barcode)
- Archivierung bei der Firma Mink Bürsten
- Informationsschreiben an Kunden zum Umgang mit elektronischen Rechnungen

### Nutzen:

- Amortisierung der Umstellungskosten innerhalb eines Jahres (Ausgangsrechnung)
- Stiftung eines Zusatznutzens für die Kunden durch digitale Versandavise
- Optimierung der Prozess- und IT-Landschaft
- 70 % aller Ausgangsrechnungen werden elektronisch per E-Mail, 15 % per Fax und nur noch 15 % per Post versendet

progros

progros

Die Einbindung eines Dienstleisters beschleunigt die Einführung der elektronischen Rechnung und minimiert das eigene Umsetzungsrisiko

### Über das Unternehmen

Die progros Einkaufsgesellschaft mbH wurde 1986 gegründet. Sie ist die größte Einkaufsberatung der Hotellerie mit Hauptsitz in Eschborn. Bereits über 700 Hotels & Hotelketten nutzen das Dienstleistungsunternehmen zur Verbesserung ihrer Einkaufs- und Beschaffungsabläufe sowie zur Kostenreduzierung in diesem Bereich.



**Unternehmen:** progros Einkaufsgesellschaft mbH  
**Ort:** Eschborn  
**Branche:** Hotellerie-Einkaufsgesellschaft  
**Mitarbeiter:** 40  
**Ausrichtung:** International  
**Jahresumsatz:** 155 Millionen Euro  
**Internet:** [www.progros.de](http://www.progros.de)

### Ausgangssituation

progros, eine Einkaufsgesellschaft der deutschen Spitzenhotellerie, hat im Jahre 2008 auf Initiative von zunächst einzelner Lieferanten beschlossen, seine papierbasierte Rechnungsbearbeitung zu optimieren. Inzwischen sind alle Lieferanten an einer elektronischen Rechnungsabwicklung interessiert.

Neben der eigenen unternehmensinternen Rechnungsabwicklung betraf dies vor allem auch die Abwicklung gegenüber den angeschlossenen 450 Lieferanten und 700 Hotels, an welche – innerhalb der zentralen Zahlungsabwicklung – aktuell knapp 17.400 Rechnungen monatlich versendet werden.

Trotz starker Zunahme der angebundenen Hotels ist die Zahl der monatlichen Ausgangsrechnungen in den letzten Jahren weitgehend konstant geblieben. Dies ist auf die teilweise Umstellung von Einzel- auf Sammelrechnungen durch die Zusammenfassung von Aufträgen zurückzuführen.

progros selbst ist aktuell mit etwa 320 Eingangs- und circa 430 Ausgangsrechnungen pro Monat konfrontiert.

### Gründe für die Einführung

Neben dem Wunsch der Lieferanten lagen die Gründe für die Einführung der elektronischen Rechnungsabwicklung vor allem in der Zielsetzung, die internen Rechnungsprozesse zu beschleunigen und die für die Bearbeitung anfallenden Kosten zu senken. Die Wege der papierhaften Rechnungen waren bisher zu lange und zu umständlich sowie die damit verbundenen Durchlaufzeiten zu hoch.

Weiterhin ist die Einführung der elektronischen Rechnungsabwicklung für die Umsetzung des sogenannten „Procure to Pay“-Prozesses von zentraler Bedeutung. Dadurch möchte progros den kompletten Kreislauf von „Ware bestellen“ über „Rechnung erhalten“ bis zu „Bezahlung der Rechnung“ vollständig elektronisch durchführen.

### Herausforderungen

Bei den beteiligten Parteien gab bzw. gibt es einige Herausforderungen zu bewältigen. Viele der angeschlossenen Hotels sind kleine und mittelständische, oftmals familiengeführte Hotels, die aufgrund von Wissensdefiziten mit dem Thema der elektronischen Rechnungsabwicklung teilweise überfordert sind und zudem häufig noch sehr stark auf papierhafte Prozesse setzen.

Diese für die elektronische Rechnung zu begeistern, gestaltet sich daher nach wie vor als eine äußerst herausfordernde Aufgabe. Auch auf Lieferantenseite herrschen sehr unterschiedliche Wissensstände im Hinblick auf die elektronische Rechnungsabwicklung vor, so dass auch hier situationsspezifisch agiert werden muss.

Ebenso herausfordernd war es, die beteiligten internen Mitarbeiter von der neuen Form der Rechnungsabwicklung zu überzeugen, denn die Umstellung führte zu veränderten Prozessabläufen und sorgte damit für Vorbehalte, die es durch Aufklärungsarbeit sukzessive abzubauen galt.

Eine weitere, zentrale Herausforderung stellte die Integration der IT-Systeme dar. Bestehende und neue IT-Systeme mussten hinsichtlich der Datenhaltung und -übertragung adäquat miteinander „verknüpft“ werden, um doppelte Arbeitsaufwände effektiv verhindern zu können.



Abbildung: BEST WESTERN PREMIER Hotel Sonnenhof (Lam)

### Umsetzung

Sowohl auf der Eingangs- als auch auf der Ausgangsseite setzt progros auf die elektronische Rechnungsabwicklung. Im Rahmen der Eingangsrechnung kommen Dienstleister zum Einsatz, welche sämtliche an progros gerichtete Rechnungen im PDF- und Papierformat entgegennehmen sowie im Anschluss an das webbasierte, digitale Kreditorenmanagement-System der allinvos GmbH übermitteln.

Die eingehenden Papierrechnungen werden vor der Übertragung in das allinvos-Portal eingescannt und in ein PDF-Dokument umgewandelt. Sind elektronische Eingangsrechnungen mit optionalen Signaturen versehen, dann werden diese problemlos von den Dienstleistern verarbeitet.

Sämtliche im allinvos-Portal hinterlegten Rechnungen können dann von progros bearbeitet werden, wie beispielsweise in Form der Durchführung sachlicher Prüfungen, der automatischen Kontierung und der Erstellung von Zahlungsläufen. Durch die Ablage im digitalen Kreditorenmanagement-System befinden sich die Eingangsrechnungen zugleich auch in einem revisionssicheren, digitalen Archiv.

Die originalen Papierrechnungen werden nach dem Ein-scannen aktuell nicht vernichtet, sondern von allinvos aufbewahrt und archiviert. Alle von Lieferanten im EDI-Format versendeten elektronischen Rechnungen werden direkt in das digitale Kreditorenmanagement-System übermittelt und dort entsprechend weiterverarbeitet.

Die Einführung des allinvos-Portals war mit großem Optimierungsaufwand verbunden, da zum Teil papierbasierte Funktionen und Tätigkeiten in eine webbasierte Lösung überführt werden mussten. Zur Vermeidung von doppelten Arbeitsaufwänden wurde eine effektive und effiziente Verknüpfung mit bestehenden Systemen (z. B. Buchhaltungssystem) umgesetzt.

Aufseiten der Ausgangsrechnung kommen ebenfalls Dienstleister zum Einsatz. Sämtliche Rechnungsdaten werden über einen im IT-System von progros integrierten virtuellen VIPER-Druckertreiber übermittelt, der diese dann in ein PDF-Format konvertiert und im Auftrag von progros signiert. Im Anschluss daran werden die PDF-Rechnungen über ein webbasiertes Portal oder per E-Mail den Hotels zur Verfügung gestellt.

Als Service für die Geschäftspartner (Lieferanten, Hotels) hat progros sein Schulungsangebot ausgebaut, um deren Mitarbeiter in der Buchhaltung bzw. im Rechnungswesen über die neuesten Entwicklungen und rechtlichen Anforderungen bei der elektronischen Rechnung zu informieren.

Auch für die eigenen Mitarbeiter wurden bei progros Schulungen durchgeführt, um den Umgang mit elektronischen Rechnungen zu vermitteln und eventuell vorhandene Widerstände abzubauen.

Ferner ist progros aktuell dabei, einen sogenannten „Procure-to-Pay“-Prozess zu etablieren, der den gesamten Kreislauf von der Bestellung der Waren über deren Erhalt bis zur Zahlung von Rechnungen vollständig elektronisch abbildet. Die elektronische Rechnungsabwicklung spielt dabei insbesondere im Hinblick auf die Sicherstellung der Datenqualität und deren Überprüfbarkeit eine zentrale Rolle.

Die Zahl der Lieferanten, die für den „Procure-to-Pay“-Prozess freigeschaltet sind, wächst stetig.

## Nutzen

Der Einsatz von Dienstleistern wie allinvos ermöglichte progros die Einführung der elektronischen Rechnungsabwicklung ohne größere Änderungen an den bestehenden Prozessen und IT-Systemen.

Dies führte in letzter Konsequenz sogar zu mehr Standardisierung und gleichzeitiger Reduzierung der vorhandenen Prozessvielfalt.

In diesem Zusammenhang konnte auch eine signifikante Verkürzung der Bearbeitungsdauer von Rechnungen erreicht werden, was sich auch in der Erzielung von deutlich höheren Skontoerlösen widerspiegelt. Ferner führte die Umstellung auf elektronische Rechnungsprozesse insbesondere durch weniger postalische Versendungen zu einer erheblichen Senkung der Kosten.

Zudem konnte durch die automatisierte Verarbeitung der elektronischen Rechnungsdaten die Datenqualität erkennbar gesteigert und zugleich die Fehlerquoten (z. B. Abtippfehler) gesenkt werden.

Bei progros selbst werden zum jetzigen Zeitpunkt 100 % der Eingangs- (aufgrund der Verwendung des digitalen Kreditorenmanagement-Systems) und 100 % der Ausgangsrechnungen in elektronischer Form übertragen.

Betrachtet man die gesamte progros-Gruppe mit allen angelegten Lieferanten und Hotels dann sind aktuell 90 der 450 Lieferanten sowie 300 der über 700 Hotels an die elektronische Rechnungsabwicklung bei progros angeschlossen.

## Ausblick

Sämtliche noch nicht an die elektronische Rechnungsabwicklung von progros angeschlossenen Lieferanten und Hotels sollen bis Ende 2016/Anfang 2017 eingebunden werden.

progros weist die bestehenden Geschäftspartner zwar regelmäßig auf die Existenz des ZUGFeRD-Formats hin, allerdings werden solche Rechnungen kaum von Lieferanten versendet noch von Hotels nachgefragt, so dass im Moment keine Erweiterung um dieses Format angedacht ist.

Die Übertragung von EDI-Rechnungsdaten ist aktuell das am intensivsten genutzte und nachgefragteste Format. Ferner gibt es aber Überlegungen bei progros, die elektronischen Ausgangsrechnungen zukünftig über die eigenen Systeme zu generieren und zu versenden.

„Für die Etablierung eines vollständig digitalen „Procure-to-Pay“-Prozesses ist die elektronische Rechnungsabwicklung von zentraler Bedeutung.“

Peggy Rosche  
Direktorin Controlling  
prognos



Rückblickend betrachtet hat der Wegfall der Signaturpflicht auf der Lieferantenseite für einen deutlich positiven Schub hinsichtlich der Umstellung auf die elektronische Rechnung gesorgt, wohingegen aufseiten der Hotels diese gesetzliche Änderung zu erheblich mehr Verunsicherung geführt hat.

Da die landesweiten Steuer- und Finanzbehörden nicht immer eine identische Meinung vertreten, wäre aus Sicht von prognos eine klare und eindeutige Auslegung in Bezug auf die zu archivierenden Elemente (z. B. ob nur die Rechnung oder auch die dazugehörige E-Mail mit archiviert werden muss) für die flächendeckende Verbreitung der elektronischen Rechnung sehr zuträglich.

### Auf einen Blick:

#### Ausgangssituation:

- Knapp 17.400 Ausgangsrechnungen
- 450 Lieferanten als Rechnungsversender
- Über 700 Hotels als Rechnungsempfänger

#### Gründe:

- Kostensenkung
- Wunsch der Lieferanten
- Effizientere Gestaltung der Prozesse

#### Größte Herausforderungen:

- Bereitschaft aller Geschäftspartner, Rechnungen elektronisch zu versenden bzw. empfangen
- „Verknüpfung“ bestehender und neuer IT-Systeme

#### Umsetzung:

- Zusammenarbeit mit verschiedenen Dienstleistern, wie allinvos
- Rechnungsempfang: Eingehende Rechnungen werden ggf. umgewandelt und im webbasierten, digitalen Kreditorenmanagement-System abgelegt
- Rechnungsversand: prognos übermittelt per Druckertreiber die Rechnungsdaten, aus denen PDF-Rechnungen erstellt werden
- Archivierung der elektronischen Ausgangsrechnungen bei prognos selbst

#### Nutzen:

- 100 % der Eingangs- und 35 % der Ausgangsrechnungen bereits elektronisch
- Reduzierung der Durchlaufzeiten der Rechnungsbearbeitung
- Vermehrte Nutzung von Skontovorteilen

## SEW-EURODRIVE



### Die Einführung der elektronischen Rechnung erfordert maßgeschneiderte Prozesslösungen

#### Über das Unternehmen

Die SEW-EURODRIVE GmbH & Co KG wurde 1931 als Familienunternehmen gegründet und hat es seitdem ins Spitzenfeld des internationalen Marktes für Antriebstechnik und -automatisierung geschafft. Die vielfältige Produktpalette reicht dabei von Getriebemotoren, Getrieben und Motoren über elektronisch geregelte Antriebe bis zu Antriebslösungen mit hohem Engineering-Anteil.



**Unternehmen:** SEW-EURODRIVE GmbH & Co KG  
**Ort:** Bruchsal  
**Branche:** Antriebstechnik und -automatisierung  
**Mitarbeiter:** über 16.000  
**Ausrichtung:** International  
**Jahresumsatz:** > 2,6 Milliarden Euro  
**Internet:** [www.sew-eurodrive.de](http://www.sew-eurodrive.de)

#### Ausgangssituation

Als weltweit führendes Unternehmen in der Antriebstechnik und -automatisierung setzt SEW-EURODRIVE seit jeher auf durchgängige Prozesse für maximale Schnelligkeit und Präzision. Dabei liegt der Fokus nicht nur auf den unternehmensinternen Bereichen, sondern vor allem auch auf der Geschäftsbeziehung zum Kunden. Mit dem entwickelten Mehrwertportfolio „DriveBenefits“ generiert das Unternehmen messbare Vorteile für die Geschäftsprozesse seiner Kunden in den Bereichen Einkauf, Materialwirtschaft und Intralogistik. Der Versand von elektronischen Rechnungen zählt ebenfalls hierzu.

Bereits seit mehr als 15 Jahren nutzt SEW-EURODRIVE Deutschland die Möglichkeit, Daten mit den Kunden via Electronic Data Interchange (EDI) auszutauschen. Dabei wurde auch der elektronische Rechnungsversand darüber abgewickelt, wenn die Infrastruktur des jeweiligen Kunden dies unterstützte. Im Laufe der Zeit erwies sich jedoch die Tatsache als problematisch, dass kein einheitliches EDI-Format am Markt vorherrschte. Das Unternehmen entschied sich daher für das EDIFACT-Format und führte dieses mit einer standardisierten Schnittstelle zu einem Dienstleister bereits vor Jahren ein.

Diese Gegebenheiten waren maßgeblich für SEW-EURODRIVE Deutschland der Anlass, die elektronische Rechnungsabwicklung neu zu gestalten und zugleich auch deutlich auszuweiten, um die Kunden in Deutschland bei der Optimierung ihrer Geschäftsprozesse noch besser zu unterstützen.

### Gründe für die Einführung

Die Beweggründe für die Einführung der elektronischen Rechnungsabwicklung lassen sich unmittelbar auf die Unternehmensziele von SEW-EURODRIVE zurückführen. Zum einen wird generell angestrebt, die Effizienz der eigenen Prozesse stetig zu verbessern. Diese wurde durch eine standardisierte Schnittstelle mit Konzentration auf ein Format erreicht.

Zum anderen besteht die Marktstrategie von SEW-EURODRIVE darin, den Kunden Mehrwerte als Dienstleistungen anzubieten. Da aber nicht alle Kunden in der Lage sind, die elektronische Rechnungsabwicklung über EDI zu realisieren, war die Etablierung weiterer Rechnungsformate (z. B. PDF) und Übermittlungswege (z. B. E-Mail) die erklärte Zielsetzung, die mit der Einführung der elektronischen Rechnung verfolgt wurde.

### Herausforderungen

Der Umgang mit elektronischen Rechnungen stellte für SEW-EURODRIVE keine große Herausforderung dar, da EDI bereits etabliert war und die PDF-Rechnung auf einigen Märkten außerhalb Deutschlands, auf denen SEW-EURODRIVE aktiv ist, bereits in der Vergangenheit eingeführt wurde.

Allerdings stellte sich die Auswahl von geeigneten Dienstleistern, welche als Multiplikatoren zu den Kunden wirken, als herausfordernd dar. Diese müssen zudem eine hohe Bereitschaft zur Zusammenarbeit (im Sinne eines „Roaming“) mit anderen Dienstleistern von Kunden und Lieferanten aufweisen. Nur so erschließt man sich ein umfassendes Netzwerk und kann damit auch den Wünschen der Kunden nach einer Integration von deren Dienstleistern gerecht werden.

Mit einer weiteren Herausforderung – jedoch auf Kunden- seite – sieht sich das Unternehmen beim elektronischen Rechnungsversand per EDI konfrontiert. Besonders kleinere Unternehmen können sich die oft teuren EDI-Konverter für ihre bestehenden Enterprise Resource Planning (ERP)-Systeme nicht leisten, so dass in diesen Fällen der elektronische Austausch der Rechnung per PDF oder gar in Papierform stattfindet.



Abbildung: Standort Bruchsal

### Umsetzung

Die elektronische Rechnungsabwicklung kommt sowohl auf der Eingangs- als auch auf der Ausgangsseite bei SEW-EURODRIVE zum Einsatz. Im Bereich der Ausgangsrechnung setzt das Unternehmen bereits seit mehr als 15 Jahren auf den Datenaustausch via EDI. Bereits vor Jahren erfolgte eine Konzentration auf ein einheitliches Format (EDIFACT 96A). Seit dieser Zeit werden die Rechnungsdatensätze in diesem Format aus dem von SEW-EURODRIVE eingesetzten SAP-ERP erzeugt und an einen Dienstleister weitergeleitet. In Abhängigkeit von der Infrastruktur des jeweiligen Empfängers sendet dieser dann die Rechnungsdatensätze entweder direkt im gleichen Format weiter oder passt diese gegebenenfalls vor der Übermittlung auf die Anforderungen des Empfängers an.

Bis zum Jahr 2012 war die Übermittlung via EDI die einzige Form des elektronischen Rechnungsversands in Deutschland, da SEW-EURODRIVE bis zur Verabschiedung des Steuervereinfachungsgesetzes im Jahr 2011 aus Kostengründen keine eigene Signaturinfrastruktur aufbauen wollte. Mit dem Wegfall der Signaturpflicht erweiterte das Unternehmen sein Portfolio für den Rechnungsversand um die Möglichkeit der PDF-Rechnung mit optional beigefügter XML-Rechnungsdatei. Diese werden aus dem verwendeten SAP-System erzeugt, automatisch archiviert und per E-Mail direkt an den Kunden versendet.



Durch eine große, deutschlandweite Kampagne im Dezember 2013 wurden die umsatzstärksten Kunden mit einem bewusst einfach gehaltenen Brief über die Möglichkeit des elektronischen Rechnungsempfangs via E-Mail informiert. Im Ergebnis erhielt SEW-EURODRIVE eine sehr positive Resonanz, da mittlerweile bereits fast 50 % dieser Kunden auf die Rechnung per E-Mail umgestellt haben. Das auf diesem Weg verschickte Rechnungsvolumen beläuft sich aktuell auf circa 10.000 Stück pro Monat.

Ferner wird durch Vorträge und Artikelveröffentlichungen über die Möglichkeit des elektronischen Rechnungsempfangs via E-Mail laufend informiert, so dass die Zahl der Kunden, die auf diese Art der elektronischen Rechnung umstellen, stetig zunimmt. Allerdings ist die Nachfrage nach der Kombination aus PDF-Rechnung und beigefügter XML-Rechnungsdatei noch sehr gering.

Neben den elektronischen Formaten ist die Zustellung einer ausgedruckten Rechnung per Post ebenfalls nach wie vor möglich, wodurch im Ergebnis die individuellen Bedürfnisse der Kunden optimal bedient werden können.

Auf der Eingangsseite hat SEW-EURODRIVE die elektronische Rechnung bereits im Jahr 2012 eingeführt. Eingehende Papierrechnungen werden zunächst gescannt und automatisch archiviert, bevor im Anschluss daran eine OCR-Software zur Texterkennung zum Einsatz kommt. Im Rechnungs-Cockpit des SAP-Systems erfolgt danach die automatische Vorerfassung der Rechnung. Die sachliche Prüfung wird unterstützt durch einen webbasierten Workflow von der jeweiligen Fachabteilung erledigt. Anschließend erfolgt die Verbuchung durch die Buchhaltung. Zum Abschluss des Vorgangs wird zuletzt noch die Zahlungsanweisung erteilt. Beim Eingang von PDF-Rechnungen werden bis auf das Scannen exakt dieselben Schritte durchlaufen. Der Empfang von Rechnungsdatensätzen per EDI ist mittlerweile ebenfalls möglich.

## Nutzen

Durch die Einführung der elektronischen Ein- und Ausgangsrechnung konnte die unternehmenseigene Prozesseffizienz signifikant gesteigert werden. Zudem erhöhte sich der Nutzen für die Kunden, da die Umstellung auf die elektronische Rechnungsabwicklung einen wertvollen Beitrag für die Optimierung ihrer Geschäftsprozesse leistet. Insgesamt wirkt sich dies sehr positiv auf die Kundenbindung und -zufriedenheit aus. SEW-EURODRIVE versteht sich daher nicht nur als Lieferant sondern auch als innovativer Partner für den Kunden.

Ferner konnten neben messbaren Kosteneinsparungen sowie einem reduzierten Zeitaufwand in der Rechnungsbearbeitung auch die Prozesssicherheit erhöht und die Fehlerquote gesenkt werden. Die elektronische Rechnungsabwicklung mit den eingesetzten Software-Lösungen und den eingebetteten Dienstleistern läuft sehr stabil und eventuelle Rückfragen seitens der Geschäftspartner beschränken sich zumeist auf etwaige Unklarheiten in den Bestelldaten.

Auf der Ausgangsseite versendet SEW-EURODRIVE im deutschen Markt derzeit bereits circa 20 % der Ausgangsrechnungen in elektronischer Form (EDI und PDF). Im Hinblick auf die elektronische Eingangsrechnung liegt der Anteil aktuell bei circa 40 %.

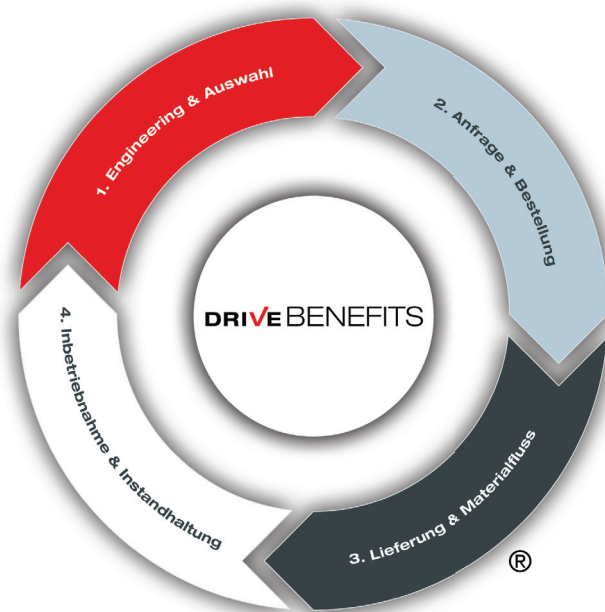


Abbildung: Kundenmehrwertportfolio DriveBenefits

## Ausblick

SEW-EURODRIVE wird auch zukünftig im Interesse ihrer Kunden daran arbeiten, die Zahl der papierhaften Ausgangsrechnungen weiter zu verringern. Trotz der bis dato eher geringen Akzeptanz im Markt steht das Unternehmen dem Konzept von ZUGFeRD sehr positiv gegenüber, da es einen echten Mehrwert für ihre Kunden darin sieht.

Daher unterstützt SEW-EURODRIVE die Initiative ZUGFeRD aktiv und ist in diesem Zusammenhang auch auf dessen Unterstützterliste des Forums elektronische Rechnung

„Die elektronische Rechnungsabwicklung liefert uns und unseren Kunden ein „mehr“ an Prozesseffizienz.“



Frank Bohnert  
Head of Information & Processes Sales  
SEW-EURODRIVE

Deutschland aufgeführt. Insofern wird die Erweiterung der bestehenden Möglichkeiten des Rechnungsversands um das ZUGFeRD-Format noch im Jahr 2015 umgesetzt. In diesem Zusammenhang ist eine Verprobung mit drei Pilotkunden geplant. Weiterhin werden aktuell konkrete Überlegungen angestellt, neben dem „normalen“ PDF-Format auch das eher für die Archivierung vorteilhaftere „PDF/A3“-Format anzubieten.

Damit auch kleinere Unternehmen den Rechnungsdaten-austausch per EDI realisieren können, wären kostengünstigere EDI-Konverter sehr hilfreich. Dies würde aus Sicht von SEW-EURODRIVE dem Thema der elektronischen Rechnung zusätzlichen Schwung verleihen und für deren Verbreitung zuträglich sein.

### Auf einen Blick:

#### Ausgangssituation:

- Mehrwertportfolio „DriveBenefits“ für Kunden
- EDI als Austauschmedium, allerdings ohne einheitliches Format

#### Gründe:

- Schaffung von Mehrwerten für den Kunden
- Effizientere Gestaltung der internen Prozesse

#### Größte Herausforderungen:

- Systemtechnische Möglichkeiten der Kunden
- Bereitschaft der Geschäftspartner, Rechnungen elektronisch zu versenden bzw. zu empfangen
- Auswahl geeigneter Dienstleister

#### Umsetzung:

- Laufend Kampagnen zur Information über die angebotenen Möglichkeiten der elektronischen Rechnungsabwicklung
- Elektronische Ausgangsrechnung als PDF mit optionaler XML-Rechnungsdatei oder als Datensatz im EDIFACT-Format
- Ersetzendes Scannen zur Digitalisierung papierbasierter Eingangsrechnungen
- Archivierung bei SEW-EURODRIVE selbst

#### Nutzen:

- Wahrnehmung als innovativer Partner seitens der Kunden
- Ca. 40 % der Eingangs- und ca. 20 % der Ausgangsrechnungen bereits in elektronischer Form
- Hoher Automatisierungsgrad
- Reduzierung der Durchlaufzeiten der Rechnungsbearbeitung

## 4 Sichtweise aus der Beraterpraxis

### Im Gespräch mit Peter tom Suden zum Thema „Elektronische Rechnungsabwicklung“

Wie stellt sich Ihrer Ansicht nach die aktuelle Situation bezüglich Verbreitung und Akzeptanz der elektronischen Rechnung in Deutschland dar?

Fast alle Unternehmen empfangen heute elektronische Rechnungen, z. B. von der Telekom oder eben auch von anderen Lieferanten. Die Menge der elektronisch übermittelten Rechnungen wächst langsam, aber kontinuierlich.

Es scheint jedoch in der betrieblichen Praxis einen gewissen Mangel an Grundkenntnissen zu den rechtlichen Rahmenbedingungen, aber eben auch zu den betriebswirtschaftlichen Vorteilen der elektronischen Rechnung zu geben. Gerade der letzte Poststreik zeigt das ganz deutlich, wie ich in diesem Zeitraum auf einer Veranstaltung zum Thema elektronische Rechnungsabwicklung in Mannheim feststellen durfte. Die Seminar-Teilnehmer waren sich über die Liquiditätsfolgen dieses Streiks für ihre Unternehmen nicht ganz im Klaren.

Die Behandlung von elektronischen Rechnungen im Unternehmen, eingehend wie ausgehend, wird als sehr komplex angesehen und zwar sowohl von der rechtlichen als auch von der betriebswirtschaftlichen Seite. Das beruht auf dem Empfinden, dass digitale Prozesse sowie digitalisierte Rechnungs- und Abrechnungsdokumente kompliziert bis kapriziös seien. Der Schlüssel zu einem guten sachlichen Verständnis liegt hier in der Auflösung dieser mentalen Blockade durch „Vorleben“ und „Informieren“. Das ist genau das, was der eBusiness-Lotse Ostbayern mit der deutschlandweiten Veranstaltungsreihe „Elektronische Rechnungsabwicklung – So verzetteln Sie sich nicht!“ erreichen möchte.

Wann würden Sie zur elektronischen Rechnungsverarbeitung raten? Gibt es aus Ihrer Sicht bestimmte Kriterien (z. B. eine Mindestanzahl von Eingangs- und/oder Ausgangsrechnungen), die für eine Einführung relevant sind?

Nein, eine Mindestanzahl für die Einführung der elektronischen Rechnung gibt es nicht. Zum Versenden von elektronischen Rechnungen kann ich nur jedem Unternehmen dringend raten und das unabhängig von der Unternehmensgröße oder dem Volumen an Ausgangsrechnungen. Es ist dringend notwendig, mit dieser Übertragung Erfahrungen zu sammeln, denn spätestens ab 2018 soll „die öffentliche Hand“ Rechnungen in elektronischer Form annehmen und Lieferant eines öffentlichen Auftraggebers kann ganz schnell auch mal die kleine „Metzgerei um die Ecke“ sein, die den örtlichen Kindergarten mit Frühstück beliefert.

Die Vorteile sind schnell erklärt:

- Die Rechnungszustellung ist sicher und nachvollziehbar.
- Die Bezahlung der Rechnung wird deutlich beschleunigt, was die Möglichkeit zur Skontonutzung erhöht und dem Lieferanten schneller sein Geld bringt.
- Durch die gegebene Prozesstransparenz wird das Cash-Flow-Management deutlich verbessert.
- Durch systemische Unterstützung wird die Fehlerquote minimiert, z. B. beim Rechnungsausgang durch automatisches Eintragen der USt-IdNr. und des im Leistungsland geltenden USt-Satzes.

Und das Ganze ist auch nicht teuer. Für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) mit geringem Volumen gibt es zahlreiche Anbieter von Portal- oder Web-Formular-Lösungen.

Die Kosten erscheinen mir tragbar auch für KMU. Für ein sehr kleines Volumen von circa 50 Rechnungen fallen in aller Regel keine Gebühren an. Für die dieses Freikontingent übersteigenden Rechnungen werden circa 2 Euro je Rechnung verlangt. Einige Anbieter bündeln das dann in 25er-Schritten.

Der Zugang zu den Portal- oder Web-Lösungen wird über Berechtigungsautorisierung erlangt. Der Rechnungssteller muss sich also vorher beim Lieferanten anmelden. Die rechtssichere Archivierung der abgesandten Rechnung übernimmt dabei der Dienstleister. Auf das Archiv haben nur autorisierte Benutzer Zugriff. Die gesamte Kommunikation findet verschlüsselt statt und die Server stehen garantiert in Deutschland.

Die technischen Systemanforderungen sind hierbei minimal und stellen heutzutage kein Hindernis mehr da.

**Seit 1. Januar 2015 sind die Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff, kurz GoBD, gültig. Welche Auswirkungen hat diese neue Verwaltungsvorschrift auf die elektronische Rechnung?**

Die größte Auswirkung ist die öffentliche Aufmerksamkeit, denn die GoBD werden zurzeit auf allen Ebenen und mit sehr unterschiedlichen Wissensständen über die Sache diskutiert. Die deutsche Wirtschaft beklagt eine Verkomplizierung der Regeln und eine Verteuerung der Prozesse. Sieht man sich aber das Regelwerk genau an, dann fällt auf:

- Die Anforderungen zur Verfahrensdokumentation finden sich seit 1995 in den GoBS und sind also nichts Neues.
- Die Finanzverwaltung muss ihre Anforderungen an ein steuerlich einwandfreies Rechnungswesen dringend modernisieren. So notwendig die Modernisierung der Regeln war – denn Buchführungen werden zunehmend digital – so wenig zielführend war die Aufstellung unter Formulierung der Regeln „im eigenen Dunstkreis“. Leider hat die Finanzverwaltung es vorgezogen, nach einer Zeit der fruchtbaren Zusammenarbeit mit der deutschen Wirtschaft ihr Regelwerk doch lieber selbst zu finalisieren. Das führte zu Formulierungen, die die deutsche

Wirtschaft irritiert und in Teilen als Verschärfung des bisherigen Zustands empfindet.

- Tatsächlich ist es aber so, dass circa 85 % der GoBD-Regeln mindestens seit 2002, zum Teil sogar schon seit 1995, in Kraft sind.
- Elektronische Rechnungen sind wie papiergebundene Rechnungen zu behandeln. Es gibt da keinen Unterschied mehr.

**Wenn Sie priorisieren müssten: welche dieser Grundsätze sollten vordringlichst berücksichtigt werden?**

Das ganze Rechnungswesen hängt an der Prüfbarkeit des Belegs. Die Prüfung muss retrograd und progressiv möglich sein. Das wiederum bedeutet, dass es auf das Archiv ebenso ankommt wie auf die datenmäßige Verknüpfung von Buchungssatz und Beleg. Hier liegen meine Prioritäten.

**Die Formatvielfalt (z. B. JPEG, PDF, HTML, XML) insbesondere im Rahmen des Rechnungsempfangs ist ein oftmals genanntes Hindernis bei der Einführung der elektronischen Rechnung. Was raten Sie Unternehmen, die mit diesem Problem konfrontiert sind?**

PDF/A-3 ist das Format der Zukunft. Das sollte von den Unternehmen also eingesetzt werden. Die anderen Formate sind auch brauchbar, haben aber meines Erachtens eine ungewisse Zukunft vor sich.

**Mit dem ZUGFeRD-Rechnungsformat hat das Forum elektronische Rechnung Deutschland (FeRD) Mitte 2014 ein übergreifendes Format für den Rechnungsaustausch entwickelt und veröffentlicht. Welche Vorteile bietet dieses Format und hat es aus Ihrer Sicht das Potenzial dem Thema „Elektronische Rechnung“ in Deutschland zum Durchbruch zu verhelfen?**

ZUGFeRD ist die deutsche Ausprägung einer digitalen Standardisierung der Rechnung. Vereinfacht gesagt, besteht diese aus dem für Menschaugen lesbaren PDF/A-3 und dem maschinenlesbaren XML-Datensatz. Beide entsprechen einander. Es ist EINE Rechnung und muss daher immer insgesamt archiviert werden.

Der Vorteil ist, dass diese in einem digitalen Workflow erzeugt und auf Empfängerseite auch automatisch verarbeitet werden kann. Dies ist aber kein Zwang. Der Unternehmer,

## „Für effiziente Automatisierungen im Rechnungswesen ist die elektronische Rechnung unverzichtbar.“

Peter tom Suden ist seit über 30 Jahren selbstständiger Steuerberater und vereidigter Buchprüfer. Er ist Mitglied der Steuerberaterkammer Niedersachsen und des Steuerberaterverbandes Niedersachsen Sachsen-Anhalt e.V. sowie international geschätzter Referent und Autor einschlägiger Fachliteratur.



der seine Ausgangsrechnung auf dem Bildschirm „sehen“ will, kann das. Der Unternehmer, der seine Eingangsrechnung händisch bearbeiten will, kann das ebenfalls tun. Die Unternehmer, die digitale Prozesse bevorzugen, werden über das Format ebenfalls unterstützt. ZUGFeRD ist anwendungsübergreifend einsetzbar. Es ist allerdings ein rein deutsches Format. Andere EU-Länder haben andere elektronische Formate.

### Wie sollte ein Unternehmen vorgehen, wenn es mit dem Gedanken spielt, die elektronische Rechnung einzuführen?

Das Unternehmen sollte vom Spiel zum Plan übergehen und konkrete Entscheidungen treffen.

Man sollte sich nicht übernehmen und deshalb entweder mit den Eingangs- oder Ausgangsrechnungen anfangen. Dazu sollte man nicht auf breiter Front ausrollen, sondern mit einer überschaubaren Zahl von ausgewählten, informierten Testpartnern anfangen. Make-or-Buy, also die Entscheidung für oder gegen einen Dienstleister ist ebenso zu treffen wie für das digitale Archiv.

Diese Einführungsphase sollte begrenzt sein, damit man nicht lange mit hybriden Archiven oder parallelen Strukturen arbeiten muss. Zu vorsichtig braucht man da aber auch nicht vorgehen. Alle im Probetrieb auftretenden Probleme lassen sich nämlich lösen und die zuständigen Mitarbeiter lernen schnell.

### Was sollten aus Ihrer Erfahrung heraus Unternehmen bei der Einführung der elektronischen Rechnung unbedingt beachten?

Kunden, Lieferanten und zuständige/betroffene Mitarbeiter müssen unbedingt einbezogen werden. Informationen müssen nicht nur auf dem Server bereitstehen. Ganz wichtig ist die persönliche Ansprache aller durch die Unternehmensleitung. Es müssen alle „mitgenommen“ werden im Sinne von „überzeugen“ und nicht im Sinne von „überreden“ oder per Zwang durch Dienstweisung. Kommunikation ist hier alles.

### Was sind aus Ihrer Sicht die häufigsten Fehler, die Unternehmen bei der Einführung der elektronischen Rechnung begehen?

Ungeduld, Fehlkalkulation bei den Einführungskosten, das Ganze nur als IT-Thema sehen, das Vorhaben ins übernächste Jahr verschieben, die nächsten 5 Jahre noch papierhaft „aussitzen“ und zu wenig Konsequenz bei der Einführung der digitalen Belege bzw. bei der Ablösung der papierhaften Rechnung.

### Zum Abschluss, warum sollte sich ein Unternehmen jetzt aktiv mit dem Thema „Elektronische Rechnung“ beschäftigen?

Weil die elektronische Rechnung die Zukunft des Unternehmens bestimmt. Diese beschleunigt alle Unternehmensprozesse und sorgt für Liquidität. Hier darf ich noch einmal auf den letzten Poststreik und seine Auswirkungen auf das Unternehmen sowie seine Liquiditätsplanung verweisen. Unternehmen mit elektronischen Rechnungen haben derlei Probleme jedenfalls nicht mehr.

## 5 Zusammenfassung und Fazit

Im Rahmen der Fallbeispiele zur elektronischen Rechnungsabwicklung wurden Unternehmen betrachtet, die in unterschiedlichen Branchen, z. B. Energie, Industrieproduktion oder Großhandel, tätig sind. Sie unterscheiden sich des Weiteren durch ihre Unternehmensgröße, Geschäftspartnerstruktur sowie durch die Art der Umsetzung ihrer elektronischen Rechnungsprozesse.

Im Folgenden werden die wesentlichen Ergebnisse der beschriebenen Fallbeispiele dargelegt und die daraus gewonnenen Erkenntnisse zusammengefasst.

### Gründe für die Einführung der elektronischen Rechnungsabwicklung

Die Gründe für die Einführung der elektronischen Rechnungsabwicklung sind von Unternehmen zu Unternehmen verschieden, es finden sich aber durchaus Überschneidungen. Dabei kann zwischen internen und externen Faktoren unterschieden werden.

Bei den internen Faktoren handelte es sich meist um ökonomische Ziele, die mit der Einführung der E-Rechnung verfolgt wurden. So standen hier am häufigsten Kostensenkung und effiziente Gestaltung der internen Prozesse im Vordergrund. Aber auch der eigene Antrieb, dem Kunden einen Mehrwert liefern zu können und damit den Kundenservice zu erhöhen, war ein wichtiger Beweggrund aufseiten der Rechnungsersteller. Aus technischer Sicht wurden zudem die voranschreitende Umstrukturierung der IT-Systemlandschaft im Unternehmen und die Suche nach einer einfacheren elektronischen Archivierungsmöglichkeit für Rechnungen als Gründe für die Einführung angegeben.

Als häufigster externer Faktor, der die Unternehmen zur Einführung der E-Rechnung bewegte bzw. drängte, wurde der Wunsch bzw. die Aufforderung der Kunden auf der

Ausgangsseite bzw. der Lieferanten auf der Eingangsseite genannt. In technischer Hinsicht stellte der Wegfall der Signaturpflicht für manches Unternehmen den Auslöser dafür dar, sich der E-Rechnung zu widmen.

### Wichtige Gründe für die Einführung der elektronischen Rechnungsabwicklung

- Effiziente Gestaltung der internen Prozesse
- Kosteneinsparungen
- Verbesserung des Kundenservices und der Kundenzufriedenheit
- Wunsch bzw. Drängen der Kunden oder der Lieferanten
- Suche nach einfacher Archivierungsmöglichkeit
- Wegfall der Signaturpflicht
- Umstrukturierung der IT-Systemlandschaft
- Verbesserung der Rechnungseingangskontrollen

### Herausforderungen bei der Einführung

Die Herausforderungen, auf welche die interviewten Unternehmen trafen, lassen sich grob in drei Kategorien einteilen: menschliche, organisatorische und technische Herausforderungen.

Zu den menschlichen Herausforderungen zählte vor allem die Überzeugung der Geschäftspartner, an der elektronischen Rechnungsabwicklung teilzunehmen. Hier bestand oft Unsicherheit hinsichtlich des erzielbaren Nutzens und dem technischen Implementierungsaufwand. Durch intensi-

ven Informationsaustausch und teilweise Schulungen konnte diese Unsicherheit in den meisten Fällen beseitigt werden. Die Bedenken gegenüber der E-Rechnung bestanden allerdings oftmals seitens der Mitarbeiter. Wie jede vorzunehmende Automatisierung von Unternehmensprozessen stieß das Vorhaben „E-Rechnung“ auf Verunsicherung hinsichtlich Arbeitsplatzsicherheit, aber auch Änderung der Arbeitsinhalte und damit auf mangelnde Akzeptanz. Hier konnte der hohe Informationsbedarf durch Schulungen im Vorfeld der Einführung gedeckt und somit Akzeptanzprobleme beseitigt werden.

In organisatorischer Hinsicht bestand für viele Unternehmen die Herausforderung in der Optimierung der Prozesse für eine nachfolgende Anbindung neuer IT-Systeme. Für Unternehmen, die keine allzu großen internen Änderungen vornehmen wollten oder konnten, erwies sich die Identifizierung geeigneter Dienstleister (bzw. geeigneter Lösungen) für die elektronische Rechnungsabwicklung oftmals als diffizile Aufgabe. Aber auch die Suche nach einem der E-Rechnung gegenüber aufgeschlossenen Steuerberater gestaltete sich für so manchen Fallstudienpartner als große Herausforderung.

### Große Herausforderungen bei der Einführung

- Bereitschaft der Geschäftspartner, Rechnungen elektronisch zu versenden bzw. zu empfangen
- Überwindung der Widerstände der zuständigen Mitarbeiter
- Behebung des Informationsdefizits zur E-Rechnung
- Vielzahl unterschiedlicher Rechnungsformate
- Identifikation einer geeigneten technischen Lösung
- Integration der technischen Lösung in die bestehende IT-Systemlandschaft
- Identifizierung geeigneter Dienstleister

Technisch gesehen stellt für viele der Interviewpartner die Integration der neuen Systeme in die bestehende IT-Systemlandschaft eine große Aufgabe dar. Vor allem die Verarbeitung der Vielzahl an unterschiedlichen Formaten beim Rechnungseingang (Papier, PDF, Bilddatei, PDF/A-3, XML, EDIFACT, ZUGFeRD) erwies sich als besonders herausfor-

dernd. Teilweise wurden die technischen Veränderungen bis in die Kundenstammdatenverwaltung hinein getrieben, wenn beispielsweise hinterlegt werden sollte, in welchem Format und über welchen Übertragungsweg der Kunde seine Rechnung erhalten möchte.

### Mögliche Umsetzungsarten

Die Umsetzung der elektronischen Rechnungsabwicklung erfolgte in den untersuchten Fallbeispielen durchweg unterschiedlich. So wurden sie teils als qualifiziert signierte PDF-Dokumente per E-Mail, über EDI-Datenaustausch oder per Fax mit 2D-Barcode versendet.

Dabei zeigten sich auch die unterschiedlichen Herangehensweisen im Umgang mit der Umsetzung der elektronischen Rechnung. Während einige Unternehmen von Anfang an klar auf die Auslagerung der elektronischen Rechnungsabwicklung an einen oder mehrere Dienstleister setzten und damit die intensive Suche nach geeigneten Partnern die größte Herausforderung darstellte, bestand für die übrigen Unternehmen die Herausforderung in der Systemintegration der neuen Lösung. Der Anteil an internen Lösungen und an Unternehmen, die mit einem externen Dienstleister zusammenarbeiten, hält sich dabei die Waage.

### Mögliche Arten der Umsetzung

- Auslagerung von Teilen der elektronischen Rechnungsabwicklung an externe Dienstleister
- Elektronische Ausgangsrechnung als PDF mit optionaler XML-Rechnungsdatei, Fax mit 2D-Barcode oder als strukturierte Daten im EDIFACT-Format
- Übermittlung der Ausgangsrechnungen an eine Portal-Lösung eines Dienstleisters
- Umwandlung eingehender Rechnungen durch externe Dienstleister zur Ablage im internen IT-System (z. B. ERP)
- Verwendung einer OCR-Software zum Einscannen papierhafter Eingangsrechnungen
- Einsatz von „DATEV Unternehmen online“ als Plattform für Datenaustausch mit Steuerberater

Zum Teil große Unterschiede wurden bei der weiteren Bearbeitung elektronischer Eingangsrechnungen offensichtlich. Dabei reichte die Spannweite vom Ausdrucken elektroni-

scher Rechnungen und manuellen Weiterbearbeitung bis zu einer automatischen Verarbeitung strukturierter Rechnungsdaten im hauseigenen ERP-System. Weitere Unterschiede machten sich auch im Vorgehen bei der Einführung der elektronischen Rechnungsabwicklung bemerkbar. Einige Unternehmen tasteten sich lieber Schritt für Schritt an elektronische Rechnungsprozesse heran, während andere eine komplette Umsetzung in kurzer Zeit durchgeführt haben. Dies ist häufig bedingt durch die Unternehmensgröße, die Art der Umsetzung sowie den Handlungsdruck.

### Erzielter Nutzen

Die untersuchten Unternehmen sind überwiegend mit ihrer Form der elektronischen Rechnungsabwicklung sehr zufrieden und ihre Erwartungen haben sich weitestgehend erfüllt. Dabei konnten die interviewten Unternehmen durchweg von deutlichen Kosten- und Zeiteinsparungen, einer Verbesserung des Prozessablaufs sowie einer spürbar besseren Kundenzufriedenheit berichten.

Zudem ermöglicht das elektronische Archiv eine deutliche Verringerung der Suchzeiten für den jeweiligen Sachbearbeiter. Ein Teil der Unternehmen konnte weiterhin ihre Kosteneinsparungen quantifizieren: HEWO Internetmarketing kann hier beispielsweise von einer Kostenreduktion im Bereich Rechnungswesen von etwa 70 % berichten, bei Mercateo ergab sich eine Kostensenkung von circa 6.500 Euro monatlich.

### Nutzen der Einführung

- Hoher Automatisierungsgrad
- Reduzierung der Durchlaufzeiten der Rechnungsbearbeitung
- Reduzierung von Fehlerquoten (z. B. durch fehlerhaftes Abtippen von Rechnungsdaten)
- Kostensenkungen
- Gesteigerte Kundenzufriedenheit und Kundenbindung
- Verringerung der Suchzeiten
- Optimierung der Prozess- und IT-Landschaft
- Vermehrte Realisierung von Skontovorteilen

### Fazit und Ausblick

Trotz etlicher Herausforderungen sind alle befragten Unternehmen von der elektronischen Rechnungsabwicklung überzeugt und wollen den Anteil elektronischer Rechnungen weiter erhöhen, um die Abläufe für alle Beteiligten noch effizienter zu gestalten. Dazu werden verschiedene Maßnahmen durchgeführt, die zum Ziel haben, weitere Geschäftspartner über das Thema zu informieren und sie von einer Nutzung zu überzeugen. So werden z. B. Schulungen abgehalten, Informationsmaterialien versendet oder auf Webseiten zur Verfügung gestellt.

Diese Fallbeispielsammlung zur elektronischen Rechnungsabwicklung zeigt, dass die E-Rechnung den Unternehmen zahlreiche Vorteile bieten kann. Die Höhe des erzielbaren Nutzens ist hierbei jedoch stark von der Umsetzungsart abhängig. Außerdem gilt, dass sich jedes Unternehmen in einer für sich spezifischen Situation mit entsprechenden Herausforderungen befindet, mit denen es konfrontiert ist. Zukünftig ist zu erwarten, dass sich weitere mit der elektronischen Rechnungsabwicklung verstärkt auseinandersetzen werden bzw. müssen.

Das vorliegende Dokument soll insbesondere diesen Unternehmen – im Sinne der Hilfe zur Selbsthilfe – anhand der aufgezeigten Vorgehensweisen konkrete Anregungen bieten, wie sie mit den Herausforderungen bei der Einführung der elektronischen Rechnungsabwicklung umgehen können.



## 6 Weiterführende Informationen

- Abgabenordnung (AO)  
[www.bundesrecht.juris.de/ao\\_1977/index.html](http://www.bundesrecht.juris.de/ao_1977/index.html)
- Deutsches Umsatzsteuergesetz (UStG)  
[www.bundesrecht.juris.de/ustg\\_1980/index.html](http://www.bundesrecht.juris.de/ustg_1980/index.html)
- E-Rechnung für kleine und mittlere Unternehmen –  
Effiziente Gestaltung der Rechnungsabwicklung im Zeitalter der Digitalisierung  
[www.kmu-erechnung.de](http://www.kmu-erechnung.de)
- Forum elektronische Rechnung Deutschland (FeRD)  
[www.ferd-net.de](http://www.ferd-net.de)
- Gesetz über Rahmenbedingungen für elektronische Signaturen (SigG – Signaturgesetz)  
[www.bundesrecht.juris.de/sigg\\_2001/index.html](http://www.bundesrecht.juris.de/sigg_2001/index.html)
- Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff (GoBD)  
Kurz-URL zu den GoBD auf der Webseite des Bundesministeriums der Finanzen: <http://tinyurl.com/kup4egg>
- Richtlinie 2014/55/EU des Europäischen Parlaments und des Rates vom 16. April 2014 über die elektronische Rechnungsstellung bei öffentlichen Aufträgen  
Kurz-URL zur Richtlinie auf der Webseite der Europäischen Union: <http://tinyurl.com/oxstbqr>
- Schreiben des Bundesministeriums der Finanzen vom 02. Juli 2012: Umsatzsteuer; Vereinfachung der elektronischen Rechnungsstellung zum 1. Juli 2011 durch das Steuervereinfachungsgesetz 2011  
Kurz-URL zum Schreiben auf der Webseite des Bundesministeriums der Finanzen: <http://tinyurl.com/cdwkz97>
- Steuervereinfachungsgesetz 2011 im Bundesgesetzblatt Jahrgang 2011 Teil I Nr. 55  
Kurz-URL zum Gesetzestext im Bundesgesetzblatt: <http://tinyurl.com/qenb5v3>
- Verordnung zur elektronischen Signatur (SigV – Signaturverordnung)  
[www.bundesrecht.juris.de/sigv\\_2001/index.html](http://www.bundesrecht.juris.de/sigv_2001/index.html)

### Neuigkeiten und Informationen erhalten Sie über unseren Newsletter

Mit unserem Zahlungsverkehrs-Newsletter informieren wir Sie zweiwöchentlich kostenlos über aktuelle Trends zu den Themen elektronische Rechnungsabwicklung, Electronic Banking, Kartenzahlungen, E- und M-Payment.

Hier können Sie sich für unseren Zahlungsverkehrs-Newsletter registrieren:

[www.zvnews.de](http://www.zvnews.de)

# Über ibi research und den eBusiness-Lotsen Ostbayern

## Über ibi research

Seit 1993 bildet die ibi research an der Universität Regensburg GmbH eine Brücke zwischen Universität und Praxis. Das Institut forscht und berät zu Fragestellungen rund um das Thema "Digitalisierung der Finanzdienstleistungen und des Handels".

ibi research arbeitet auf den Themenfeldern Internet- und Omnikanalvertrieb, Zahlungsverkehr und Zahlverfahren, E-Business und Multikanalhandel, IT-Strategien, Geschäftsprozess-Management und Architekturen, Sicherheits- und Risikomanagement sowie Governance und Compliance. ibi research bietet dazu umfassende anwendungsorientierte Forschungs-, Beratungs- sowie Schulungsleistungen zur Umsetzung der Ergebnisse an, ist Initiator und Herausgeber des E-Commerce-Leitfadens ([www.ecommerce-leitfaden.de](http://www.ecommerce-leitfaden.de)).

Weitere Informationen: [www.ibi.de](http://www.ibi.de)



## Über den eBusiness-Lotsen Ostbayern

Der eBusiness-Lotse Ostbayern ist ein unabhängiges Informationsbüro für kleine und mittlere Unternehmen aus Industrie, Handel, Dienstleistung und Handwerk in der Region Ostbayern (Niederbayern und Oberpfalz) rund um das Themenfeld E-Commerce und E-Finance. Zu den Schwerpunktthemen des Informationsbüros zählen unter anderem Digitalisierung des Handels, E-Commerce und Unternehmensgründung im E-Commerce, B2B-Commerce, E-Payment und M-Payment, Elektronische Rechnungsabwicklung und Archivierung, Single Euro Payments Area (SEPA), Online-Marketing und Social Media.

Träger des eBusiness-Lotsen ist die ibi research an der Universität Regensburg GmbH. Der eBusiness-Lotse Ostbayern ist Teil der Förderinitiative „eKompetenz-Netzwerk für Unternehmen“, die im Rahmen des Förderschwerpunkts „Mittelstand-Digital – IKT-Anwendungen in der Wirtschaft“ vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) gefördert wird. Insgesamt stellen bundesweit 38 regionale eBusiness-Lotsen anbieterneutrale und praxisnahe Informationen für Unternehmen, insbesondere für KMU und Handwerk zur Verfügung.

Weitere Informationen: [www.ebusiness-lotse-ostbayern.de](http://www.ebusiness-lotse-ostbayern.de)  
[www.mittelstand-digital.de](http://www.mittelstand-digital.de)  
[www.elektronische-rechnungsabwicklung.de](http://www.elektronische-rechnungsabwicklung.de)



# Das eKompetenz-Netzwerk für Unternehmen

Das „eKompetenz-Netzwerk für Unternehmen“ ist eine Förderinitiative des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi). 38 regionale eBusiness-Lotsen haben die Aufgabe, insbesondere mittelständischen Unternehmen deutschlandweit anbieterneutrale und praxisnahe Informationen für die Nutzung moderner Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) und möglichst effiziente eBusiness-Prozesse zur Verfügung zu stellen.

Die Förderinitiative ist Teil des Förderschwerpunkts „Mittelstand-Digital – IKT-Anwendungen in der Wirtschaft“. Zu „Mittelstand-Digital“ gehören ferner die Förderinitiativen „eStandards: Geschäftsprozesse standardisieren, Erfolg sichern“ und „Einfach intuitiv – Usability für den Mittelstand“.

Unter [www.mittelstand-digital.de](http://www.mittelstand-digital.de) können Unternehmen sich über die Aktivitäten der eBusiness-Lotsen informieren, auf die Kontaktadressen der regionalen Ansprechpartner sowie aktuelle Veranstaltungstermine zugreifen oder auch Publikationen einsehen und für sich herunterladen.



● eBusiness-Lotsen

ISBN 978-3-945451-17-5



9 783945 451175