

# E-Invoicing:

Drei Interessengruppen, welche  
künftig den E-Invoicing-Markt am  
stärksten verändern



Bruno Koch  
September 2014

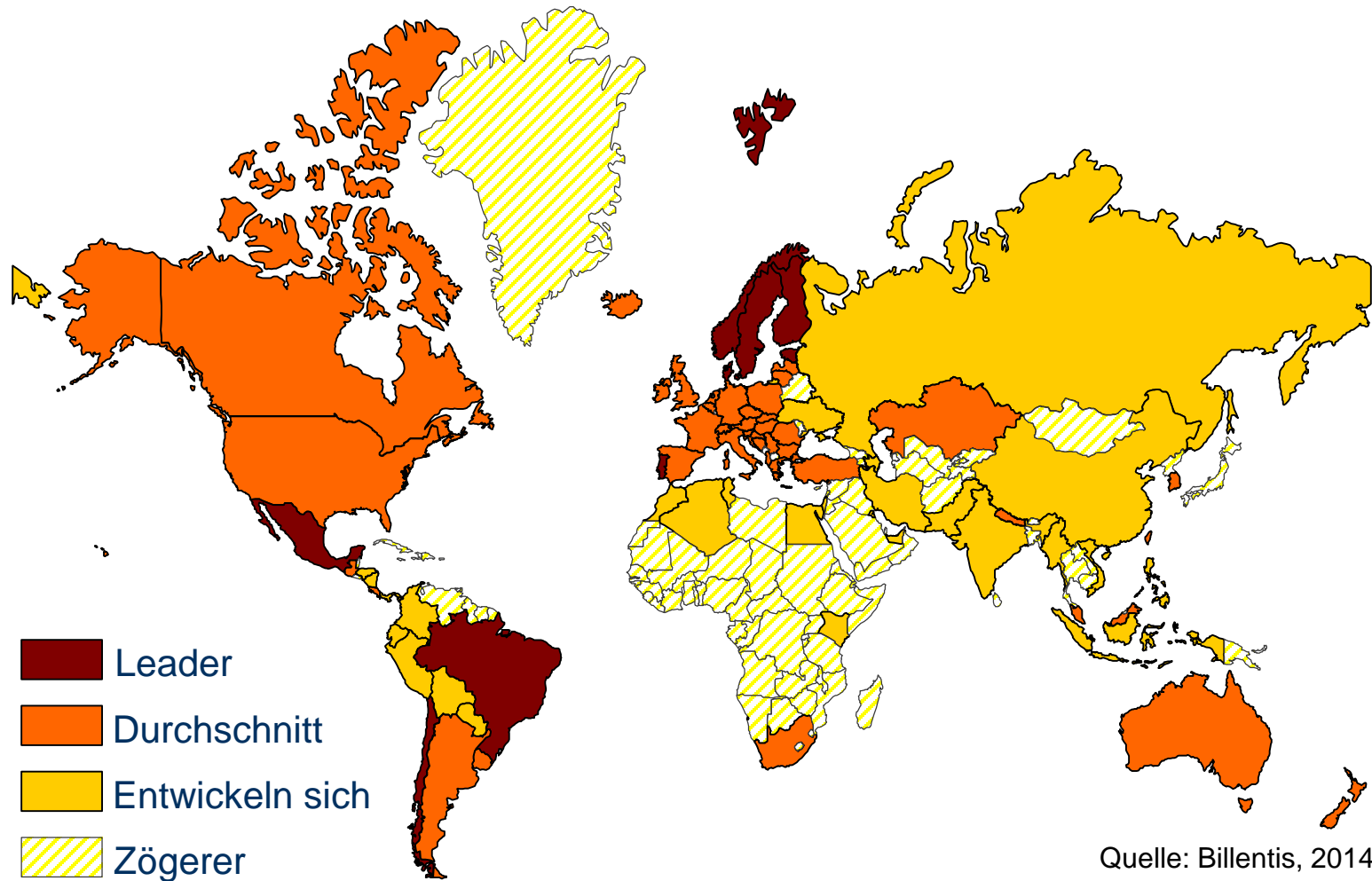
# Entwicklung der E-Invoicing Marktdurchdringung



Empfänger	Geschätztes jährliches Rechnungsvolumen		Geschätzter elektronischer Anteil am Gesamtvolumen 2014		Geschätztes jährliches Wachstum der E-Rechnungen	
	Welt	Europa	Welt	Europa	Welt	Europa
<b>Verbraucher</b>	330 Milliarden	18 Milliarden	>8 %	14 %	20 %	15 %
<b>Unternehmen &amp; öffentlicher Sektor</b>	170 Milliarden	17 Milliarden		24 %		22 %

# Internationaler E-Invoicing Markt 2014

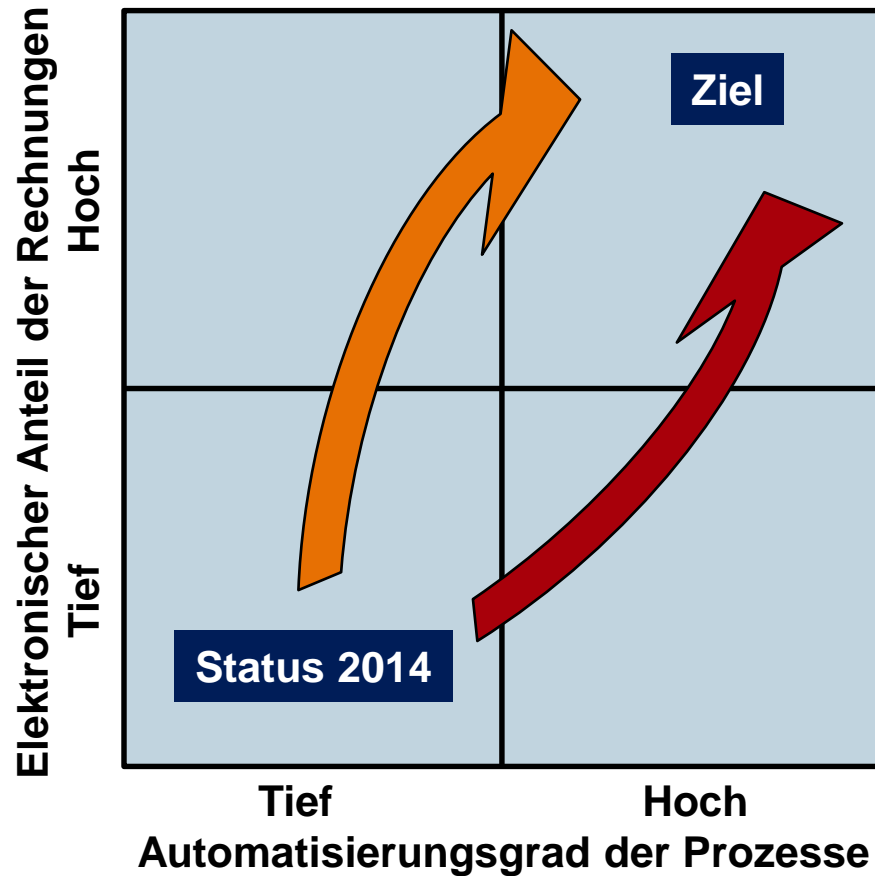
B2B, B2G, G2B and B2C



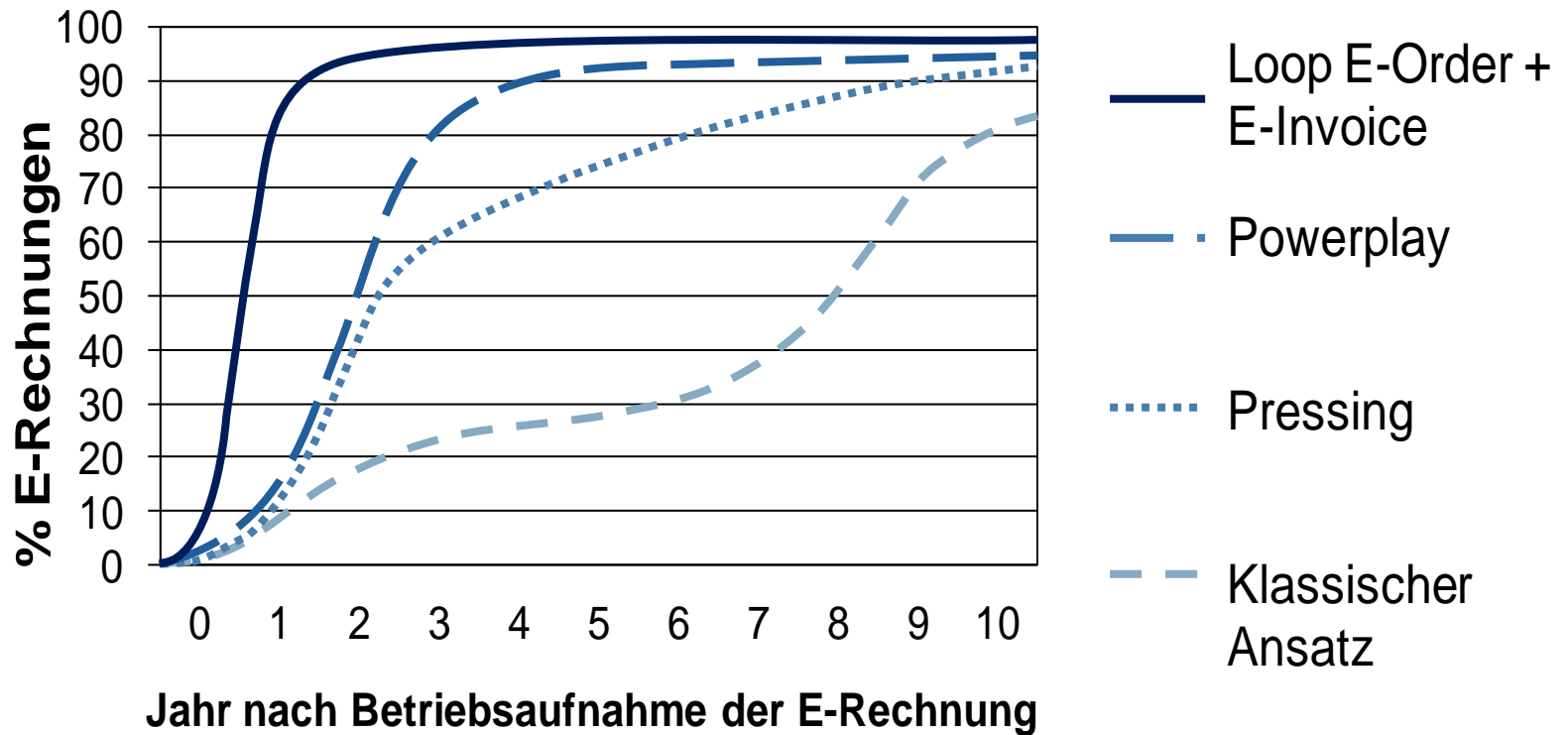
- E-Invoicing zwischen größeren Unternehmen → Massenmarkt, einfach zu nutzende Lösungen und Dienstleistungen
- Inland austausch → grenzüberschreitend
- Standards und Technologie → Prozessoptimierung
- Entwicklung über die E-Rechnung hinaus:
  - Unterstützung vieler Geschäftsmeldungen und Formate
  - Reines E-Invoicing → Unterstützung aller Prozesse zur Optimierung der Kreditoren- und Debitoren-Rechnungsverarbeitung
  - Ausgabenanalysen
  - Handelsfinanzierung

# Best practice, Erfolgsfaktoren & überwinden möglicher Hürden















# Zwei verschiedene Implementierungsstrategien



# Erfolg des Rollouts ist steuerbar













# Gemeinsame Herausforderungen in der Kreditoren-/ Debitorenabteilung optimal lösen

Gemeinsame Herausforderungen bei der Kreditoren-/ Debitorenverarbeitung	Erfüllungsgrad, um Herausforderungen zu lösen mit	
	Teilautomatisierung papierbasierter Prozesse	Automatisierung mit E-Rechnung
Einhaltung von gesetzlichen Anforderungen und Erreichen der Steuerkonformität		
→ Verbessern der Qualität und Aktualität der Stammdaten von Handelspartnern		
Verbessern der betrieblichen Abläufe und Unternehmensfinanzen		
Umweltverbesserung		
→ Validierung der Rechnungsdaten		
Steigern der Rechnungen mit Bestellbezug; Ausschöpfen des gesamten Potenzials		
Senken der Verwaltungskosten für Stammdaten; Steigern der elektronischen Interaktion		

Legende: Hohe Eignung ● und geringe Eignung ⌚ um Herausforderungen zu lösen



# Spezifische Herausforderungen in der Kreditorenabteilung optimal lösen

Kreditorenspezifische Herausforderungen	Erfüllungsgrad, um Herausforderungen zu lösen mit	
	Teilautomatisierung papierbasierter Prozesse	Automatisierung mit E-Rechnung
Fehlende Transparenz, um Potenzial voll auszuschöpfen		
→ Viele kleine Lieferanten mit geringem Rechnungsvolumen		
→ Senkung der hohen Anzahl an Unstimmigkeiten und Ausnahmebehandlungen		
Ausschöpfen des Optimierungspotenzials durch Nutzung aller Preisnachlässe (Skonti und Rabatte)		
Ineffiziente Abgleichprozesse		

# Erfolgsfaktoren für Projekte in grösseren Unternehmen



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

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

- **Kein Budget**

→ *Eigenentwicklungen verursachen hohe Initial und insbesondere Folgekosten. Praxiserprobte Lösungen und Dienstleistungen von professionellen Anbietern kosten meist signifikant weniger. Dies gilt speziell auch dort, wo Leistungen nur nach Maßgabe der Benutzung bezahlt werden müssen.*

- **Keine Kapazität, um das Automatisierungsprojekt zu managen**

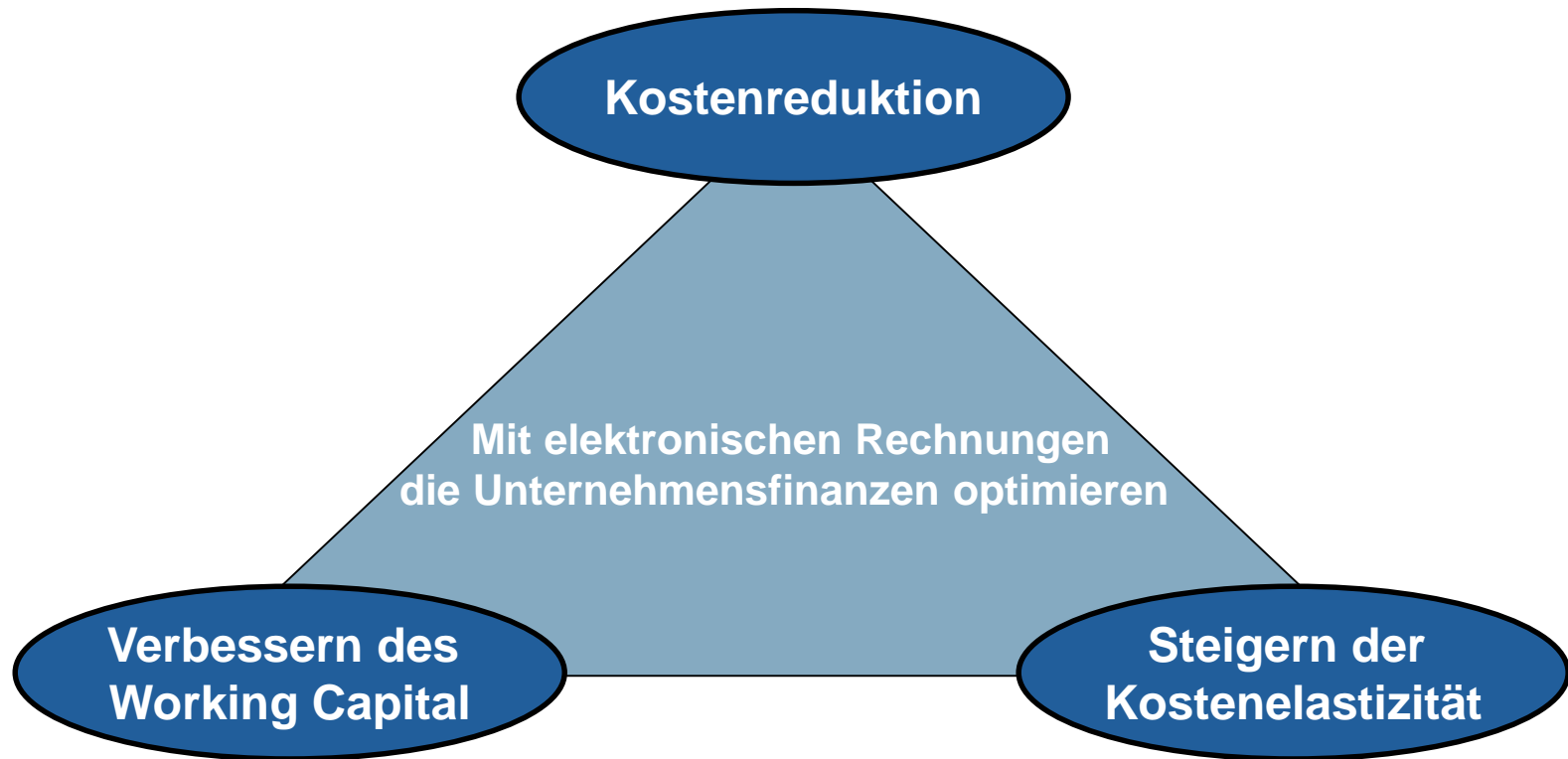
→ *E-Invoicing zur Priorität erklären; Management-Entscheid.*

- **Mangelhafte Übersicht zu vorhandenem Lösungsangebot**

→ *Unabhängige Marktstudien sind kostenlos verfügbar; Marktanalyst/Berater für Pflichtenheft und Lösungsauswahl beiziehen*

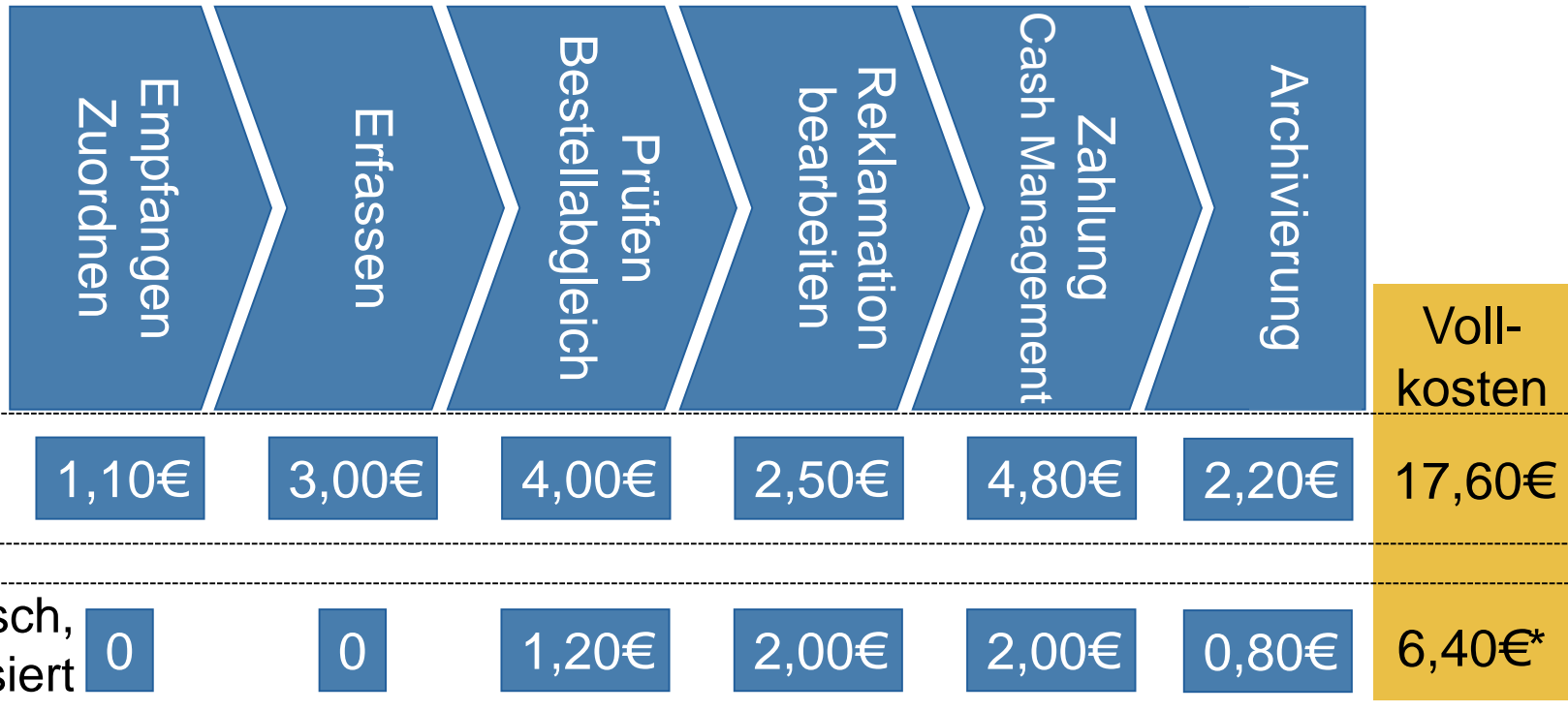
# Nutzen

# Parameter zur Optimierung der Unternehmensfinanzen



# Prozesskosten für Empfänger

Realer Businesscase eines Beratungskunden



**Einsparung pro Rechnung 11,20€ = 64%**

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

Oft müssen 30 oder mehr Prozent aller Rechnungen als Ausnahmen verarbeitet werden. Nicht ausgeschöpfte Rabatte und Skonti mit traditionellen Papierrechnungen betragen durchschnittlich mindestens EUR 1.50

# Drei wichtige Interessengruppen verändern den Markt



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

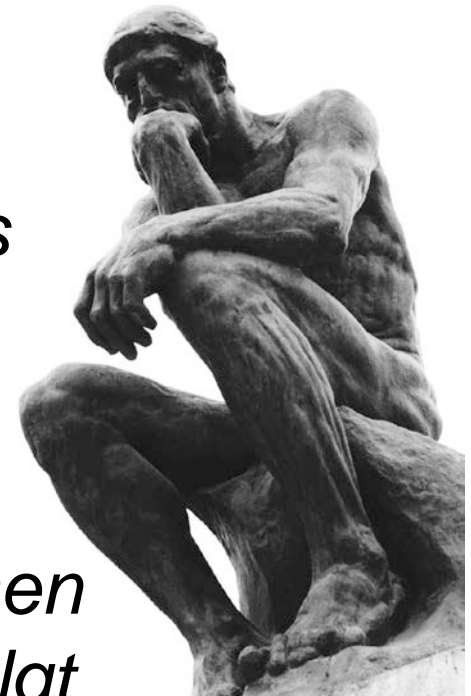
- Millionen KMUs werden dazu gedrängt, elektronisch zu kommunizieren
  - mit ihren großen Handelspartnern in der Privatwirtschaft
  - und in Zukunft mit dem öffentlichen Sektor.
- Haben wenig Informatikkenntnisse und akzeptieren am ehesten sehr einfach zu nutzende Lösungen und Dienstleistungen.
- Bevorzugen Lösungen, welche sehr effizient sind und für sie auch einen Nutzen generieren.

- Netzwerkbetreiber für Geschäftsmeldungen unternehmen bereits heute sehr viel, um die unterschiedlichsten Marktbedürfnisse zufrieden zu stellen und sich gegenüber ihren Mitbewerbern abzugrenzen.
- Zusätzliche und verbesserte Mehrwertdienstleistungen
  - Konvertierung beliebiger Rechnungsformate
  - Regelbasierte Datenvalidierung
  - Handelsfinanzierung
  - Unterstützung, um E-Rechnungen rechtskonform zu verarbeiten und zu archivieren
- Innovative Onboarding Methoden
- Change Management während der Marktveränderungsphase; Sie versuchen diese Änderungen zu meistern, ohne dass Nutzer ihrer Plattform ihre Systeme und Prozesse ständig anpassen müssen.

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

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

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



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