

digital insight

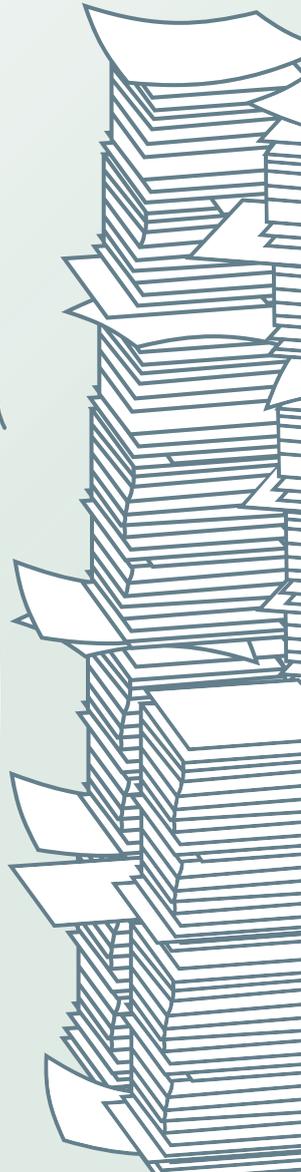
SPEZIAL



Herausforderungen

auf dem Weg zum elektronischen Rechnungsaustausch und wie Sie diese erfolgreich meistern!

ERFAHRUNGEN AUS 15 JAHREN PROJEKTARBEIT FÜR
VERWALTUNG UND UNTERNEHMEN



Inhalt

1] Ausgangssituation	3
2] Steigende Anforderungen	4
3] Interne Sichtweise häufig zu kurz gedacht!	5
4] Hilfreiche Unterstützung	6
5] Realisierung erster Verbesserungen	8
6] Bewährungsproben im Auswahlprozess	10
7] Akribie in der Auswählerauswahl	12
8] Richtige Reaktionen auf Schwierigkeiten	13
9] Das Gesamtbild	15
10] Erfolgreiche Projektbegleitung	16
11] Gemeinsam gewinnen	17
12] Résumé und Ausblick	18
13] Über Bonpago	19

Der Autor

Dr. Donovan Pfaff ist Gründer und Geschäftsführer der Bonpago GmbH. Er war vier Jahre am Lehrstuhl für Electronic Commerce in Kooperation mit der SAP AG beschäftigt. Das Thema seiner Dissertation war „Financial Supply Chain Management, die Optimierung der Finanzprozesse in und zwischen Unternehmen“. Dr. Donovan Pfaff studierte Betriebswirtschaftslehre mit den Schwerpunkten E-Commerce, Wirtschaftsinformatik und Marketing in Frankfurt. Er hat zahlreiche Publikationen und Studien auf dem Gebiet der elektronischen Rechnungsstellung erstellt, u. a. das Buch Financial Supply Chain Management. Dr. Donovan Pfaff hat Beratungserfahrung in der Industrie, bei Banken und in der öffentlichen Verwaltung.



> pfaff@bonpago.de

Impressum

digital insight ist eine Publikation der Bonpago GmbH, Niddastr. 64, 60329 Frankfurt/Main
1. Auflage, Juni 2015 – Illustration Seiten 1, 7, 11, 14 by Chr. BOISSON@shutterstock.com

Ausgangssituation

Die Ausgangslage bei Unternehmen und der Öffentlichen Verwaltung gestaltet sich häufig sehr heterogen. Die Herausforderungen sind jedoch nahezu identisch. Bei den Großunternehmen fließen annähernd 40 % des IT-Budgets in die Prozesse im Finanz- und Rechnungswesen. Leider geschieht dies ohne Erkennen des Potenzials in Bezug auf Transparenz, Schnelligkeit und Digitalität. Meist ist nur ein kleiner Teil der CFO mit ihren Abläufen zufrieden. Auf Seiten der Verwaltung sind Einsparinitiativen und Personalabbau an der Tagesordnung. Haben auch Sie in Ihrem Unternehmen mit der gewohnten Welt zu kämpfen?

Viele Rechnungen werden mehrfach kopiert, Lieferanten rufen an und fragen wiederholt den Status der Bestellung ab. Auf der Kundenseite fordern immer mehr Unternehmen Rechnungen in einem bestimmten elektronischen Format zugestellt zu bekommen.

Rechnungen werden häufig an beliebige E-Mail-Adressen des Unternehmens versandt, ausgedruckt und weiterverarbeitet. Steigende Anforderungen in Bezug auf Transparenz und Nachvollziehbarkeit können nicht bedient werden. Projekte zum Working Capital Management laufen aus dem Ruder und das steigende Rechnungsaufkommen kann nicht gemeistert werden, da das nötige Personal nicht zur Verfügung steht.



„Wir müssen am Ende jedes Abrechnungsmonats bereits heute bis zu 25 Portale unserer Kunden bedienen und dort unsere Rechnungsdaten erfassen – ohne dies gibt es kein Geld! Dafür verlassen wir unsere etablierten Standardprozesse jedes Mal aufs Neue!“

(Leiter Finanzbuchhaltung, Automobilzulieferer)



„Bei uns läuft heute alles papierbasiert – Rechnungen gehen ein, werden kopiert und im Haus verteilt. Am Ende landen diese zur Zahlung wieder bei uns – und nun kommt die EU-Verordnung. Die Umsetzung klingt zukunftsorientiert, aber wir wissen nicht, wo wir anfangen sollen!“

(Stadtkämmerer)

Steigende Anforderungen

Die Digitalisierung schreitet voran und soll auch nicht im Finanz- und Rechnungswesen anhalten. Szenario: Es gab mal wieder einen Benchmark und die Prozesse sind zu optimieren. Neben Kosteneinsparungen soll vor allem die Transparenz der Ausgaben und in Bezug auf das Working Capital Management gesteigert werden. Es geht um Standardisierung, jeder Prozess, egal ob Ad-Hoc-Einkauf, Bestellungen mit Bestellbezug oder Reisekosten, soll fortan gleich ablaufen.

In der Öffentlichen Verwaltung müssen zudem Regularien wie die EU-Richtlinie umgesetzt werden. Häufig fehlen hier das notwendige Spezialwissen und die Lösungsalternativen. Die Erwartungshaltung ist groß – die EU geht von einem Einsparpotenzial von über 60 € / Rechnung aus – aber wie?

Grundsätzlich gibt es erste Indikationen für Kosteneinsparungen. Aus den Erfahrungen von über 300 Analysen hat die Bonpago GmbH eine Übersicht erstellt:

Anzahl eingehender Rechnungen pro Monat	Kosten pro Rechnung	Prozesscharakteristika
1 – 999	22,48 EUR	<ul style="list-style-type: none">kein digitales Archivteilweise dezentraler Rechnungseingangkaum Projekte zur Prozessverbesserung
1.000 – 4.499	13,62 EUR	<ul style="list-style-type: none">teilweise digitales Archivteilweise kein zentraler Rechnungseingangkaum Projekte zur Prozessverbesserung
4.500 – 9.999	10,02 EUR	<ul style="list-style-type: none">digitales Archiv, teilweise OCRteilweise bereits elektronische Rechnungenüberwiegend zentraler RechnungseingangProjekte zur Prozessverbesserung
10.000 – 90.000	6,74 EUR	<ul style="list-style-type: none">digitales Archiv, überwiegend OCRteilweise bereits elektronische Rechnungenzentraler RechnungseingangProjekte zur Prozessverbesserung
Durchschnitt	16,10 EUR	

Tabelle: Vorteile elektronischer Rechnungsaustausch (Quelle: Pfaff et al., 2007)



Daneben bietet die Bonpago GmbH unter www.bonpago.de einen E-Invoice-Kalkulator an, der eine erste Richtung zu möglichen Kosteneinsparungen in Ihrem Unternehmen aufzeigt.

Interne Sichtweise häufig zu kurz gedacht!

Die ersten Indikationen, Gespräche mit Kollegen und Recherchen im Internet haben Verbesserungspotenziale aufgezeigt – es geht nun darum ein Projekt zur Optimierung im Finanz- und Rechnungswesen zu etablieren, bzw. die Umsetzung der EU-Richtlinie voranzutreiben. Die ersten Heckenschützen tauchen auf, der Leiter Einkauf gibt seine Bedenken preis – „unsere Lieferanten senden schon immer Papier und auf dem Papier kann man schließlich auch noch Anmerkungen zu den Rechnungen geben“. So wird dann auch im Nachgang alles transparent und nachvollziehbar. Hinzu kommt der Kollege aus der IT mit der Idee den Workflow einfach aus Bordmitteln aufzubauen. Eine Anbindung der Lieferanten oder Kunden ist doch gar kein Problem, das ist doch alles in fünf bis sieben Tagen umgesetzt – so der anfängliche Gedanke.

Das Vertriebsteam ist begeistert – in nur fünf bis sieben Tagen können dem Kunden elektronische Daten geliefert werden. Die Geschäftsführung sieht auf der einen Seite die Einsparpotenziale im Finanz- und Rechnungswesen und auf der anderen Seite die pragmatische Umsetzung der IT-Kollegen. Die finale Zustimmung bleibt jedoch aus – die Euphorie ist zunächst hinüber.

”

„Unsere Kunden haben elektronische Rechnungsdaten gefordert und die Idee der IT die bestehende EDI-Infrastruktur zu nutzen war super. Anpassungen würden nur 25 Tage pro Kunde benötigen. Schlecht ist nur, dass bereits weit über 50 Kunden elektronische Rechnungen gefordert haben – Tendenz steigend – dies würde unsere gesamte IT lahm legen!“

(Leiter Rechnungswesen, Handelsunternehmen)

”

„Wir sind eigentlich auf die EU-Richtlinie vorbereitet, wir nutzen einen elektronischen Workflow und sollen nun elektronische Rechnungen erhalten. Die Diskussionen wurden jedoch zu sehr auf IT- und Einkaufsebene geführt. Uns aus dem Rechnungswesen hat man leider nur zu selten gefragt wie uns momentan schmerzlich bewusst wird!“

(Leiter Rechnungswesen, Bundesbehörde)

Hilfreiche Unterstützung

Als Leiter Finanz- und Rechnungswesen holen Sie sich externen Rat. Der liefert externes Expertenwissen und zeigt auf, wie es andere machen. Des Weiteren wird analysiert, wie die Prozesse auf die zukünftigen Herausforderungen (u. a. europäischer Standard für elektronische Rechnungen) vorbereitet sind. Können überhaupt elektronische Rechnungen empfangen und weiterverarbeitet werden? Welche Bausteine werden im Finanz- und Rechnungswesen und ggf. im Einkauf gebraucht? Unsere Prozesse werden im Rahmen eines Workshop auf die E-Invoice-Readiness geprüft!

Wenn Ihr Unternehmen momentan versucht zu sparen und alles weitere selbst durchführen möchte, fällt womöglich die Entscheidung, zunächst ohne Bonpago weiter zu arbeiten. Ein schwerer Fehler - wie sich später herausstellt.



„Mit dem E-Invoice-Check konnten wir binnen kurzem erkennen, wie wir die aktuellen Kundenanforderungen sehr schnell lösen können. Das Ergebnis hat auch unseren CFO überzeugt!“

(Leiter Rechnungswesen, Handelsunternehmen)



„Durch die Kurzanalyse wurde unserem Vorgesetzten sehr schnell deutlich, dass es nicht einfach damit getan ist, ein Postfach für elektronische Rechnungen einzurichten. Wir haben davor noch einige Vorarbeiten zu leisten!“

(Mitarbeiter Rechnungswesen, Landesverwaltung)



Der Bonpago E-Invoice-Ready Check

Mit dem E-Invoice-Ready-Check nimmt die Bonpago GmbH zunächst Kennzahlen mittels eines Fragebogens auf. Danach entwickelt sie im Rahmen eines Workshops den Prozessablauf mit den Anforderungen und Besonderheiten. Das Ergebnis ist eine Indikation zum Einsparpotenzial und Implikationen für sinnvolle Lösungsalternativen in Form einer Präsentation für die Führungsebene.



Realisierung erster Verbesserungen

Die Ergebnisse des E-Invoice-Ready-Checks haben verschiedene Prozessvarianten und Doppeltarbeiten aufgedeckt. Belege gehen derzeit nicht zentral ein, die Lieferantenanlage ist sehr kostenaufwändig und die Freigabeprozesse lang und intransparent. Zudem werden doppelte Freigaben im Prozess gemacht – einmal bei der Bestellung und dann noch mal bei der Rechnung. Erste Quick-Wins wurden jedoch mit Hilfe der Bonpago GmbH gehoben. Zu diesen zählt die Einrichtung einer eigenen Postleitzahl für die eingehenden postalischen Rechnungen sowie die Einrichtung einer zentralen E-Mail-Adresse für den Eingang von PDF-Rechnungen. So können u. a. die umsatzsteuerlichen Anforderungen zentral sichergestellt werden. Die Prozesse im Rechnungseingang wurden standardisiert, Überlegungen zu den inhaltlichen und den Übertragungsstandards sollen nun als Nächstes – ohne externe Unterstützung – angegangen werden.

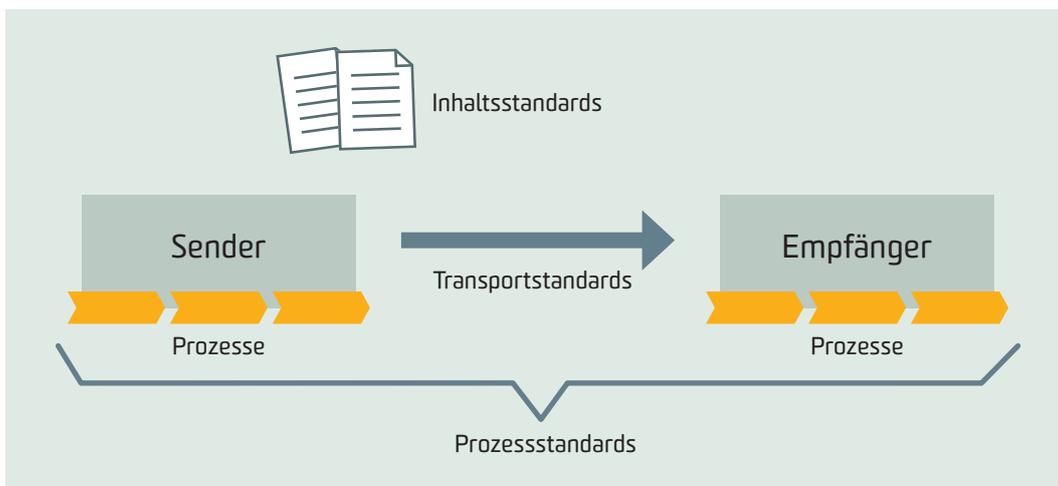


Abbildung: Prozesse und Standards



„Durch die Quick-Wins in der Zentralisierung des Posteingangs haben wir bereits erste Einsparungen erreicht! Die weiteren Bausteine werden wir kontinuierlich abarbeiten!“

(Leiter Buchhaltung, Maschinenbau)



„Eine Standardisierung der Prozesse im Rechnungsausgang über das vorhandene Outputmanagementsystem hat gleich im ersten Jahr 100 T € an individuellem Aufwand für spezielle Kunden eingespart.

(Projektleiter E-Billing, Automobilbank)



Bonpago-Service: Standardisierung der Prozesse

Auf Basis der Benchmarks und Best Practices sowie der Anforderungen der Kunden standardisiert die Bonpago GmbH Prozesse und zeigt Quick Wins auf. Diese liegen in erster Linie im organisatorischen Bereich. Des Weiteren wird ein Entwicklungspfad für technologische Anpassungen, bzw. weitergehende organisatorische Maßnahmen gelegt. Dies alles wird mit konkreten Zahlen und Empfehlungen für die Führungsebene aufgezeigt.

Bewährungsproben im Auswahlprozess

Nachdem der Entwicklungspfad genehmigt wurde, werden entsprechende Lösungsanbieter für den elektronischen Workflow und den elektronischen Rechnungsaustausch zur Präsentation eingeladen. Die einzelnen Anbieter sind bei ihren jeweiligen Präsentationen jedoch alle die besten und innovativsten und stellen dar, wie einfach das Projekt umzusetzen ist und wie schnell der Erfolg einsetzen wird. Die errechneten Einsparpotenziale werden bestätigt. Bei der Auswahl einer Lösung orientiert sich der Leiter Rechnungswesen an Internetrecherchen und am Preis.

Während beim Freigabeworkflow vor allem die Mitarbeiterakzeptanz entscheidend ist und dies in der Regel mit den entsprechenden Anweisungen einzufangen ist, sieht das Bild beim elektronischen Rechnungsaustausch anders aus. Auch hier möchten die Lieferanten ihre eigenen Standardprozesse beibehalten. Die Lieferantenstruktur ist aber häufig – je nach Unternehmen/Verwaltung – sehr heterogen. Eine oder zwei Anbindungsmöglichkeiten (z. B. Portal- und Direktanbindung oder Drucker-treiber) sind häufig nicht ausreichend (vgl. folgende Abbildung).

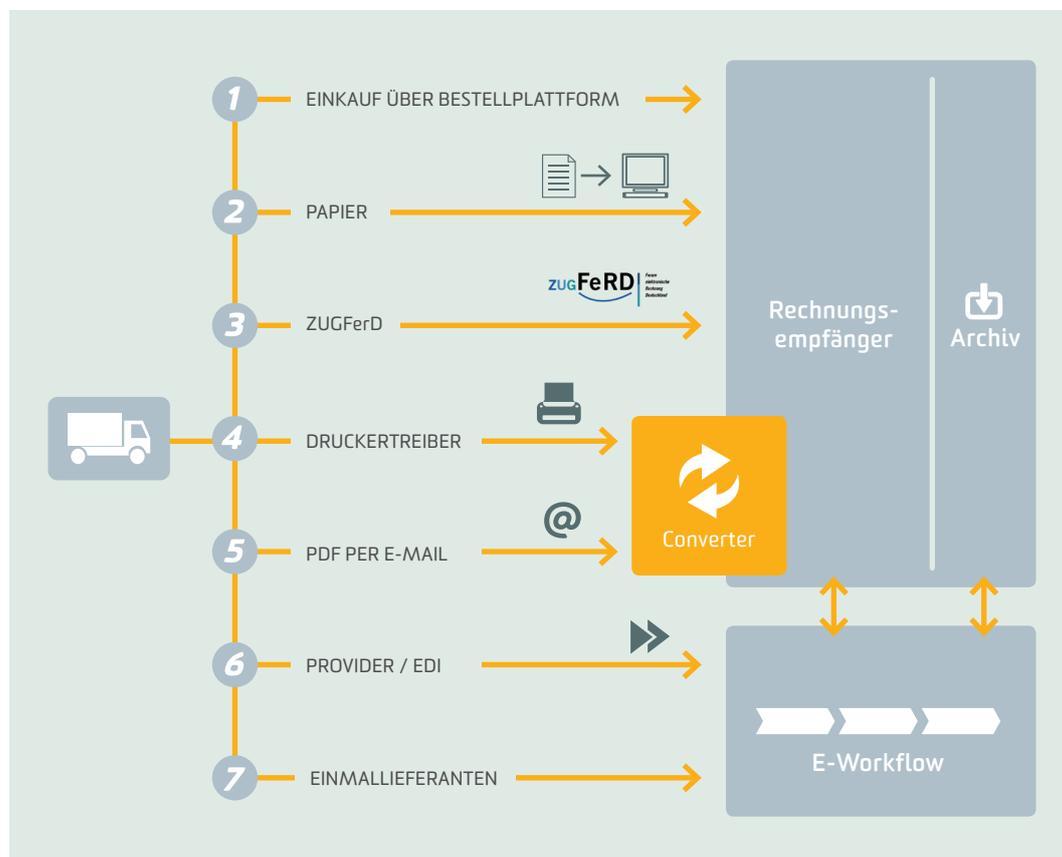
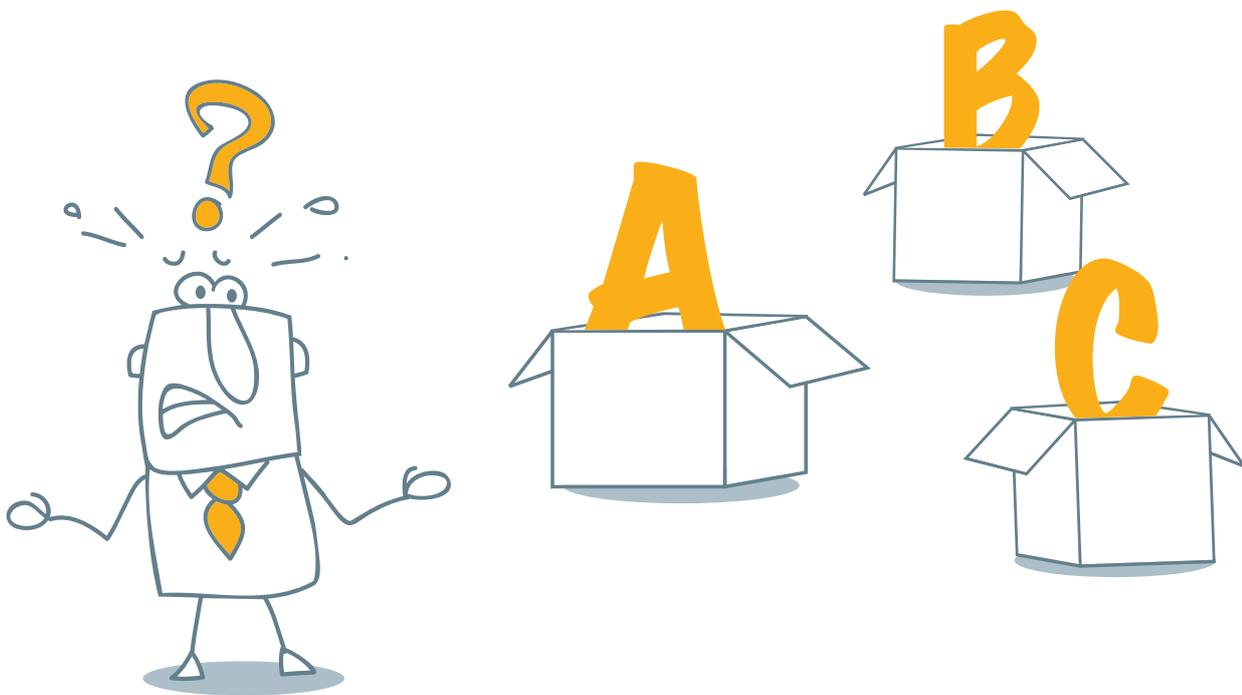


Abbildung: Anbindungsmöglichkeiten einer Rechnung

Dies hat eine Wirkung auf die Akzeptanz und das Volumen elektronischer Rechnungen. Hinzu unterscheiden sich die eingelieferten Daten, je nach Lösungsanbieter, in der Qualität. Dies hat vor allem einen Einfluss auf das Einsparpotenzial pro Rechnung. Diese Konstellation führt in Ihrem Unternehmen dazu, dass das Projekt weder vom Einkauf noch vom Vertrieb unterstützt wird. Die anfängliche Euphorie verflacht – der Widerstand wird immer größer. Der elektronische Anteil an Rechnungen ist noch immer unter 10 %. Die großen Einsparpotenziale konnten nicht umgesetzt werden, die Ressourcen wurden bereits für andere Aufgaben eingeplant. Rechnungen bleiben liegen, es kommt zu Doppelzahlungen und die Skontoausnutzung ist gesunken.



Akribie in der Anbieterauswahl

Als Leiter Rechnungswesen müssen Sie jede Woche beim CFO vorsprechen. Die Lieferanten rufen andauernd an und fragen nach dem Stand der Rechnungsbearbeitung. Der ursprünglich ausgewählte Anbieter ist untergetaucht, er hat zwar ständig irgendwelche Anschreiben an die Lieferanten versendet, aber damit Ihren Einkauf noch mehr verärgert. Es fehlt eine Strategie, um das anvisierte Volumen von 60 – 70 % an elektronischen Rechnungen zu erreichen. Doch wie kann dem stetig wachsenden Unmut entgegengetreten werden? Das Projekt steht kurz vor dem Aus, der interne und externe Druck und die Unzufriedenheit steigen immens. Es zeigt sich, dass es mehr als einen niedrigen Preis und schöne Webseiten benötigt, um den richtigen Anbieter herauszusuchen. Sie haben selbst Ihre Lieferanten telefonisch befragt, sie wollten nicht ihren eigenen Standardprozess verlassen und die Rechnungen in beliebige Portale gegen eine Gebühr eintippen – eigentlich verständlich!

Es stellt sich nach und nach heraus, dass der gewählte Anbieter doch nicht wie versprochen der Beste von allen ist und es einige Lücken gibt, die der Anbieter nicht aufgezeigt hat. Vor allem die Kommunikation zwischen Einkauf, Finanzen und IT und den Lieferanten sowie dem Dienstleister ist nicht nur sprachlich eine große Herausforderung. Die Geschäftsführung wird zunehmend angespannter und erwartet eine Lösung...

”

„Wir hatten gemeinsam die richtige Lösung identifiziert, den Anbieter wollten wir selbst aussuchen! Hierfür hatten wir noch nie externe Unterstützung – diese Denkweise war ein Fehler, denn es sind nicht nur unternehmensinterne Herausforderungen bei der elektronischen Rechnung!“

(Leiter Shared Services, Mischkonzern)

Richtige Reaktionen auf Schwierigkeiten

Ihr Leuchtturmprojekt steht kurz vor dem Scheitern und droht den „Kampf“ gegen den internen und externen Druck zu verlieren – Sie müssen reagieren und den letzten Strohalm ergreifen. Sie brauchen Experten, die neben dem Wissen und den Erfahrungen in Bezug auf die internen Prozesse, Know-how über Lieferantenanforderungen, Lieferantenansprache und die entsprechenden Markt-lösungen mitbringen und kontaktieren sie. Bereits beim Kick-Off-Workshop wird klar, dass Sie zu sehr auf sich selbst geachtet haben. Zudem sind Sie bei der Infrastruktur nicht gut aufgestellt. So würden beispielsweise auch Kosten (u. a. für Konnektoren) anfallen, wenn ein Lieferant die Rechnungen direkt in Ihrem Wunschformat sendet. Und dass man mit Spatzen nicht auf Kanonen schießen sollte und nicht jeder Lieferant gleich ist, hätten man auch vorher wissen können. Hinterher ist man jedoch immer schlauer. Gemeinsam mit den Experten werden zunächst die Lieferanten nach Lösungsclustern verteilt und dann drei Anbindungsvarianten für den elektronischen Empfang angeboten – eine ist ein simples PDF – speziell für die Lieferanten, die nur wenige Rechnungen senden. Nun haben alle ein gutes Gefühl, und das nicht nur im Finanz- und Rechnungswesen, auch der Einkäufer ist an Bord. Selbst er sieht auf einmal die Vorteile der Transparenz und die Datenqualität für zukünftige Verhandlungen. Der Kampf wurde angenommen – aber nun müssen auch die Lieferanten überzeugen werden.

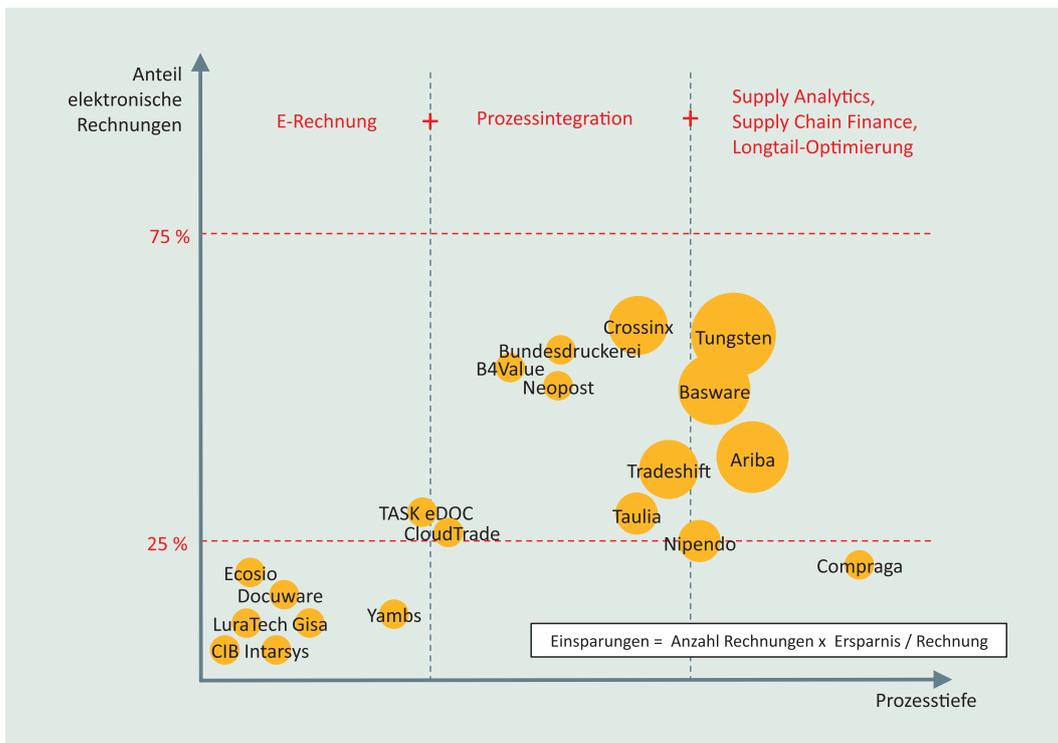


Abbildung: Übersicht einiger Provider am Markt

”

„Der Druck wurde immer stärker – eigentlich war alles geplant, wir hatten alles vorbereitet, unglücklicherweise hatten wir die Sichtweise der Lieferanten vergessen – zudem gab es noch Ineffizienzen in unseren Prozessen!“

(Leiter Shared Services, Energieversorger)



Bonpago-Service: Lieferantenclusterung und Auswahl Anbindungsvarianten aus Kunden- und Lieferantensicht

Mit der Lieferantenanalyse auf Basis von Best Practices und zahlreichen Befragungen werden die bestehenden Lieferanten ganz genau betrachtet, analysiert und geclustert. Auf Basis von Erfahrungen der Bonpago GmbH lassen sich durch eine Strukturierung der Lieferanten (z. B. nach Größe oder Geschäftsbeziehung, Branche) Rückschlüsse auf passende Technologien der Datenextraktion sowie sinnvolle Prozessanpassungen und Individualisierungen der späteren Ansprache im Roll-out ziehen. Nur auf dieser Basis kann der Kampf bei der Einführung der elektronischen Rechnung gewonnen werden und ein Großteil der Lieferanten mit der richtigen Anbindungsvariante und Ansprache bedient werden. Auf Basis der ermittelten Lieferantenstruktur, der Ergebnisse der Prozessanalyse sowie der organisatorischen Anforderungen wird eine Longlist potenzieller Anbieter erstellt sowie bei der Öffentlichen Verwaltung bei Bedarf eine Ausschreibungsunterlage entwickelt. Die Anbieter werden danach angesprochen und die entsprechenden Rückläufer anhand eines Scoring-Modells verglichen. Die besten drei Anbieter werden abschließend zu einer Präsentation eingeladen. Mit Hilfe der Erfahrungen der Bonpago GmbH zu Best- und Worst-Cases kann abschließend eine begründete Entscheidung getroffen werden.

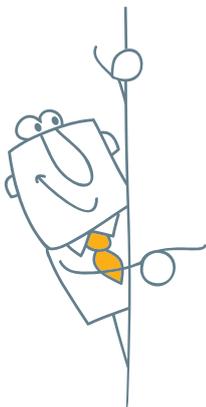


Abbildung:
Publikationen der Bonpago GmbH
(abrufbar unter www.bonpago.de)

Das Gesamtbild

Nachdem alle Rahmenbedingungen mit dem oder den Providern ausgehandelt wurden, kann die Anbindung an die internen Systeme beginnen. Hierbei ist das Zusammenspiel all Ihrer entsprechenden Abteilungen und Dienstleister wichtig für die Akzeptanz und den Erfolg des Projektes. In diesem Zuge wird auch die Schulung der Sachbearbeiter vorgenommen, um sie an die neuen Prozesse sowie Technologien heranzuführen. Die Lösungsimplementierung umfasst des Weiteren die Sicherstellung der korrekten Anbindung der Lösung an das Kundensystem sowie die Schaffung der Voraussetzungen für den Roll-out. Nach einer erfolgreichen Testphase kann letztendlich der E-Rechnungs-Prozess live gehen. Hierbei sollten die Finanzexperten von erfahrenden Change Managern unterstützt werden.



„Gemeinsam mit der Bonpago GmbH haben wir den Provider ausgewählt und alles abgestimmt. Auffällig ist, dass der Provider und wir in vielen Dingen eine unterschiedliche Sprache sprechen. In dieser Hinsicht hat uns das Projektmanagement der Bonpago sehr unterstützt und das Projekt erfolgreich gestaltet“

(Leiter Abrechnung, Mediaunternehmen)



Bonpago-Service: Projektmanagement

Nach dem die Auswahl des richtigen Serviceproviders erfolgt ist, unterstützt die Bonpago GmbH bei der Vertragsgestaltung und dem Projektmanagement. So wird sichergestellt, dass im Vertragswerk alle relevanten Bestandteile enthalten sind und die vorgegebenen Meilensteine im Rahmen der Anbindung termingerecht erreicht werden.

Erfolgreiche Projektbegleitung

Die Lieferanten müssen, wie bereits beschrieben, dringend mit in den Umstellungsprozess mit eingebunden werden. Oft ist es notwendig, dass sie teils mehrfach über die Umstellung mit der richtigen Ansprache informiert werden. Erfahrungen zeigen, dass hier vor allem der Einkauf eine wichtige Rolle spielt. Trotzdem ist bei der Ansprache der Lieferanten ein entsprechendes Fingerspitzengefühl notwendig. Hierbei können Sie auf etablierte und vorgefertigte Dokumente und Kommunikationskonzepte der Bonpago GmbH zurückgreifen. Dies beschleunigt den Prozess und verhilft zu schnellem Erfolg. Daneben werden organisatorische Rahmenbedingungen für die Nachhaltigkeit unserer Prozesse umgesetzt. Die wichtigsten sind z. B. die Einrichtung eines Verantwortlichen für den gesamten Purchase-to-Pay-Prozess sowie die Aktualisierung der Verfahrensdokumentation.



„Unsere Lieferanten waren vorgewarnt, andere Unternehmen hatten bereits mit diffusen Anschreiben und entsprechenden Druck zur Umstellung im Markt für Verwirrung gesorgt. Wir waren froh, dass die Bonpago uns ihre Vorlagen, Erfahrungswerte und das Fingerspitzengefühl zur Verfügung gestellt haben.“

(Leiter Shared Services, Chemieunternehmen)



Bonpago Services: Rollout Management und organisatorische Rahmenbedingungen

Die Bonpago GmbH unterstützt zusammen mit dem Einkauf und Rechnungswesen den Rollout, insbesondere die Lieferantenansprache. Auf Basis zahlreicher Projekte hat die Bonpago GmbH hierzu bereits ein Konzept entwickelt, welches eine erfolgreiche Einführung begünstigt.

Projektbegleitend sollte Wert auf eine ordnungsgemäße Buchführung und Verfahrensdokumentation gelegt werden. Eine korrekte und detaillierte Verfahrensdokumentation sollte den GoBD genügen sowie als Nachschlagewerk für die Mitarbeiter dienen. Die Bonpago GmbH unterstützt hierzu bei der Erstellung und Validierung. Zusätzlich wird bei der Umstellung der Organisation (Change Management, Aufbau Process Owner) aktiv unterstützt.

Gemeinsam gewinnen

Noch einmal Glück gehabt, die Wende im Projekt wurde geschafft. Gemeinsam mit allen Beteiligten aus dem Unternehmen aus Finanzen, Rechnungswesen, Einkauf und IT sowie den beteiligten Mitarbeitern und den Servicepartnern konnte das Projekt trotz anfänglicher Schwierigkeiten zum Erfolg gebracht werden. Durch die Unterstützung der Fachkompetenz der Bonpago GmbH konnte das Projekt wiederbelebt werden. Zu Beginn war die anfängliche Euphorie schnell verfliegen, es gab Frust und zahlreiche Diskussionen. Durch die Erfahrungswerte der externen Kollegen konnten die richtigen Entscheidungen getroffen werden. So wurde sichergestellt, dass heute knapp 90 % der Rechnungen elektronisch eintreffen. Dies spart die Kosten der externen Unterstützung mehrfach ein. Der Erfolg im Hause: Der Einkauf ist glücklich über den erfolgreichen Prozess und die Zusammenarbeit mit den Lieferanten, die Geschäftsführung ist stolz auf die Ergebnisse und die Mitarbeiter sind froh, dass nun endlich wieder eine normale Arbeitsbelastung läuft.

Anzahl Eingangsrechnungen nach PDF und Papierscan

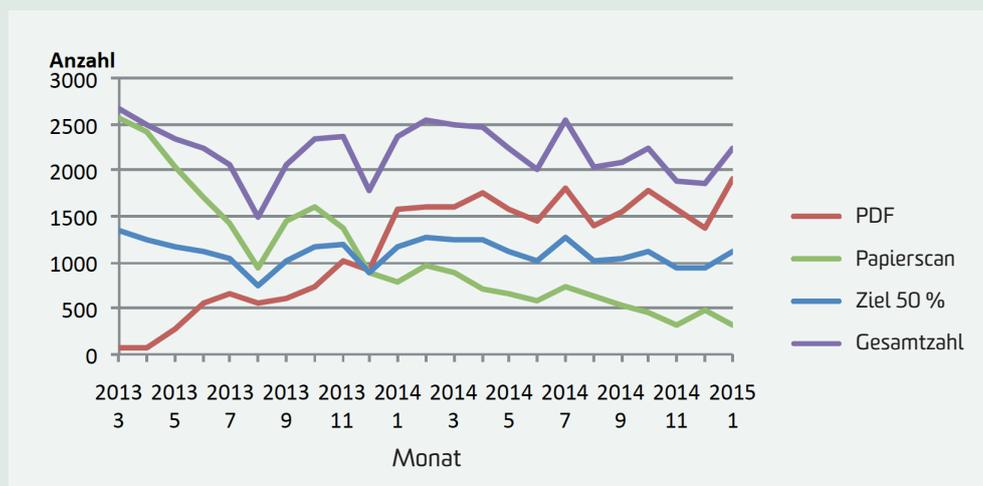


Abbildung: Erfolgreiche Umstellung auf elektronischen Rechnungseingang
(Brzenk et al., 2015, Publikation der Bonpago GmbH)



„Nach nur 18 Monaten haben wir knapp 90 % unseres Volumens auf elektronische Rechnungen umgestellt – und das mit zufriedenen Lieferanten. Durch unser Projekt konnten wir unser Lieferantennetzwerk nachhaltig stärken“

(Leiter Finanzen, Industrieunternehmen)

Résumé und Ausblick

Das Abenteuer zeigt deutlich, dass das Ende der Reise mit Anerkennung belohnt wird. Neben der Zufriedenheit der Lieferanten, Kunden und Mitarbeiter, freut sich auch die Geschäftsleitung über transparente Prozesse und ein Einsparpotenzial von rund 25 €/Rechnung und das nun für knapp 90 % der Rechnungen.

Des Weiteren wird deutlich, wie hilfreich es sein kann, das allbekannte Leben mit neu gefundenem Wissen anzureichern. Durch die elektronische Rechnung wurde eine Basis geschaffen, die als Sprungbrett für weitere Verbesserungen genutzt werden kann. Die Prozesstiefe kann durch etwaige Folgeprojekte gesteigert werden. Tools zur Rechnungsverwaltung, Archivierung sowie die vorfristige Finanzierung sind nur einzelne Punkte auf einer möglichen weiteren Reise. Wir sind bereit und sehen uns auf die zukünftigen Herausforderungen vorbereitet.



„Die elektronische Rechnung funktioniert, nun gilt es die vorhandenen digitalen Prozesse und Daten aktiv einzusetzen, z. B. für die Analyse der Positionsdaten oder Verbesserungen im Working Capital – wir fühlen uns bestens darauf vorbereitet“

(CFO, Maschinenbau)



Bonpago Services

Die Bonpago betrachtet bereits seit 15 Jahren die gesamte Financial Supply Chain. Die elektronische Rechnung ist meistens der erste Baustein, aber auch nur die Spitze des Eisbergs. Themen wie Einmallieferanten, Lieferantenkonsolidierung, Credit Management oder Working Capital Management können mit einer optimierten Rechnungsbearbeitung aktiv und schnell angegangen werden.

Über Bonpago

Die Bonpago GmbH ist eins der führenden Beratungshäuser für Financial Supply Chain (FSCM) in Deutschland und bereits seit 15 Jahren erfolgreich am Markt. Der Begriff „bonpago“ leitet sich von „gut bezahlen“ ab und steht sinnbildlich für den Schlüssel zur Effizienz im Purchase-to-Pay und Order-to-Cash sowie im Finanz- und Rechnungswesen. Dabei spielen besonders die Einkaufs-, Rechnungs- und Zahlungsprozesse eine entscheidende Rolle. Neben den Prozessanalysen stellt die Bonpago mit ausgewählten Partnern eine Umsetzung der richtigen Lösungen für die Kunden sicher.

Die Bonpago GmbH berät zahlreiche Dax-Unternehmen, die öffentliche Verwaltung sowie den gehobenen Mittelstand bei Projekten, die an den Schnittstellen von Strategien, Prozessen und Technologien anzusiedeln sind.

Unsere Werte:



Nachhaltigkeit

Unter Berücksichtigung wertvoller Ressourcen, die sowohl das Unternehmen als auch ökologische Aspekte beinhalten, verhelfen wir unseren Kunden durch unsere marktorientierten Lösungen zu langfristigen Erfolgen.

Qualität

Durch unsere ausgewiesene Expertise und Marktorientierung stellen wir stets höchste Qualität sicher. Wir streben hohes fachliches Niveau an. Dies erreichen wir durch gezielte Entwicklung und Förderung unserer Mitarbeiter. So können wir stetigen Herausforderungen im digitalen Wandel meistern.

Kundenorientierung

Mit maßgeschneiderten Lösungen gehen wir auf die Bedürfnisse ein und begleiten unsere Kunden bei Ihren Herausforderungen – von der Konzeption bis zur Umsetzung.

Unabhängigkeit

Durch unsere Unabhängigkeit verhelfen wir unseren Kunden, frei von externen Einflüssen, ehrliche und innovative Lösungen zu implementieren.

Partnerschaft

Wir arbeiten wertschaffend und verantwortungsbewusst über alle Bereiche und Hierarchieebenen. Miteinander bilden wir das beste Team.



BONPAGO GmbH
Niddastraße 64
60329 Frankfurt am Main
Tel. +49(0)69.26489761-0
Fax +49(0)69.26489761-9
info@bonpago.de, www.bonpago.de