



Irgendwann ist es irgendwann zu spät – warum gerade jetzt die Zeit gekommen ist, auf den elektronischen Rechnungsaustausch umzustellen!

Johannes von Mulert & Dr. Donovan Pfaff

Der elektronische Handel ist aus der heutigen Geschäftswelt nicht mehr wegzudenken – auch und vor allem im Business-to-Business Bereich. Von einem geschätzten Gesamtvolumen von rd. 1.100 Mrd. Euro wird rund die Hälfte bereits heute über elektronische Kanäle beschafft (iBusiness, 2017).

Studien und Erfahrungen der Bonpago zeigen, dass nicht alleine der Preis ein wichtiges Entscheidungsmerkmal für die Beschaffung bei Lieferanten oder Dienstleistern ist. Viel mehr hat die komplette und nahtlose Integration in Beschaffungsprozesse der Kunden eine immer größere Bedeutung – also neben den direkten Kosten auch die indirekten Beschaffungskosten.

Im Rahmen unseres Beitrages möchten wir ein wenig Licht in die Prozesse und die damit verbundenen Kosten und Aufwendungen bei Unternehmen – also Kunden der Online- und Offlinehändler bringen. Dabei ist es wichtig, die Arbeitsweise und die Anforderungen der Unternehmenskunden zu verstehen und die entsprechenden Prozesse idealtypisch zu unterstützen. Im Rahmen der Einkaufs- und Verkaufsprozesse spielen dabei besonders die Rechnungs- und die Zahlungsprozesse sowie ggf. die Zahlungsziele bzw. eine Finanzierungsoption eine entscheidende Rolle. Von allen Marktteilnehmern werden bereits in naher Zukunft voll digitalisierbare Prozesse gefordert, bzw. sogar per Gesetz vorgegeben. In der folgenden Abbildung ist das Zusammenspiel zwischen den Einkaufs- und Verkaufsprozessen dargestellt. Wichtig ist dabei, dass die Anforderungen der einen Seite immer auf der anderen Seite umgesetzt werden müssen. Dies kann z. B. zu weit über 300 individuellen Rechnungslayouts im B2B führen.

Was sind die konkreten Anforderungen und Herausforderungen innerhalb der einzelnen Prozesse und wie können diese gelöst werden? Wir betrachten dabei grundsätzlich die folgenden Prozesse:

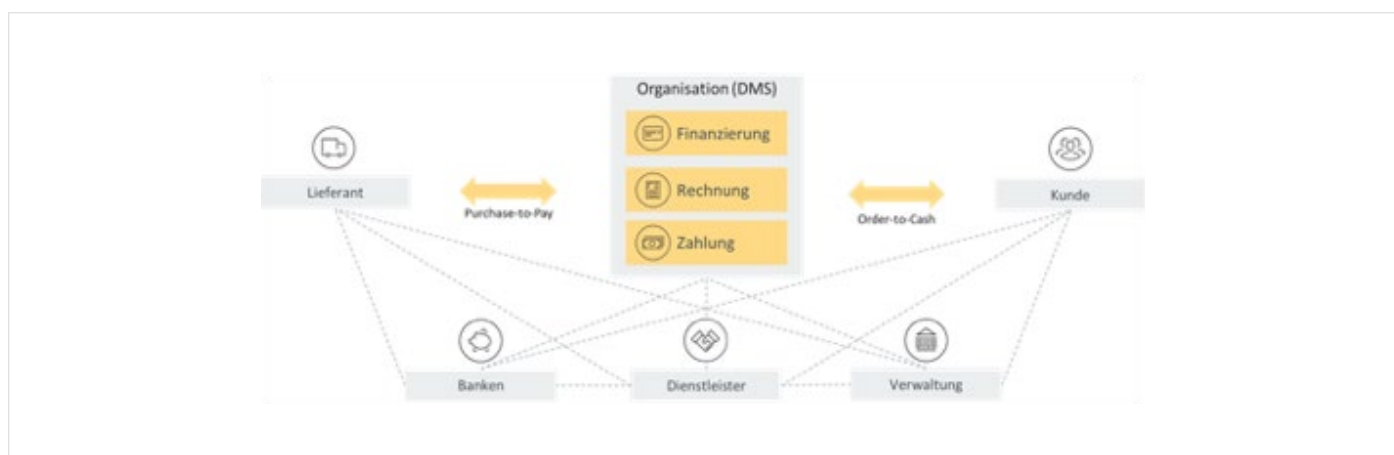
- Rechnungsaustausch

- Zahlung und Verbuchung
- Finanzierung, bzw. Working Capital Management

E-Rechnungen bzw. der elektronische Rechnungsaustausch und eine mögliche Digitalisierung der Finanz- und Rechnungswesenprozesse nehmen in Deutschland und Europa deutlich Fahrt auf. Es gilt, schnellstmöglich auf den Zug aufzuspringen. Dafür gibt es verschiedene Gründe und Argumente.

Wir proklamieren seit nun fast 20 Jahren das Konzept des Financial Supply Chain Management – ein Zusammenspiel der Prozesse in Einkauf, Finanzen und Führung oder fachlich ausgedrückt, eine Synchronisierung des Einkaufs mit der Rechnung, einer möglichen Finanzierung und der Zahlung – alles verbunden mit einem Dokumentenmanagementsystem.

Es wurde einiges getan – häufig nur organisatorisch. Tätigkeiten, bzw. ganze Prozesse, wie der Purchase-to-Pay oder der Order-to-Cash wurden in Shared Service Center ausgelagert – meist im Ausland. Anfängliche Kostenvorteile wurden durch zahlreiche Nachfragen und eine latente Unzufriedenheit bei Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten schnell aufgefressen – die Hoffnung auf Optimierung und Einsparungen wurde final nicht gestillt. Dies hat natürlich auch mit einer 1:1 Transformation der eigenen Prozesse in Shared Service Centern zu tun. Natürlich liegen Skaleneffekte in der Rechnungsbearbeitung vor (Pfaff, 2006), aber diese sind endlich und die Erkenntnis von Thorsten Dirks zur Digitalisierung gilt auch für die Bündelung in Shared Service Centern: „Wenn Sie einen Scheißprozess digitalisieren, dann haben Sie einen scheiß digitalen Prozess.“



Wie sehen die Prozesse heute aus?

Aus unserer Erfahrung haben sich einige Handlungsfelder in den letzten Jahren herauskristallisiert. Diese sind:

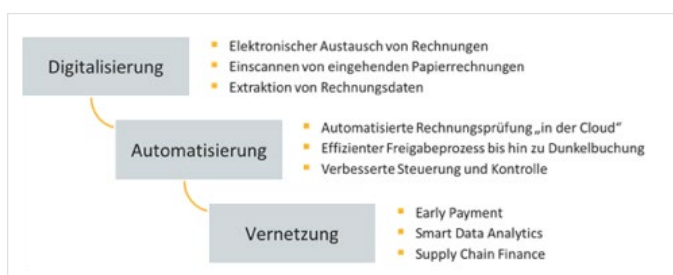
Lange Zahlungsziele: Unternehmen zahlen spät, vor allem außerhalb der Regelprozesse – dabei geht es häufig weniger um das Wollen als um das Können. Rechnungen, die zur Bearbeitung eine Weltreise unternehmen und durch viele Hände gehen, werden verzögert zur Zahlung angewiesen.

Supplier Touchpoint: Häufig gehen wichtige Touchpoints mit Lieferanten verloren, die Preise werden härter verhandelt, die Transparenz über die Rechnungsfreigabe ist nicht mehr vorhanden. Da wundert es nicht, dass vor allem einige Automobilhersteller Probleme haben, die notwendigen Rohstoffe oder auch Berater einzukaufen.

Interner und externer Betrug bzw. mehr Transparenz stehen zunehmend im Vordergrund: Nutzung von Firmeneinkäufen für private Zwecke, keine „richtigen“ Steuerbelege zur Umsatzsteuerrückerstattung oder Fake-Rechnungen müssen und sollen transparent gemacht werden.

Wie ist die ideale Vorgehensweise für Unternehmen jeglicher Größe?

Es gilt den Dreiklang zwischen Digitalisierung, Automatisierung und Vernetzung zu gestalten. Was heißt das konkret? Machen die Unternehmen nicht bereits alles? 40% IT-Budget alleine in die Finanzprozesse?



Trotz der bereits sehr hohen Investitionen in die Finanzprozesse bei Unternehmen, überlegen immer mehr Finanzchefs, wie sie ihre Prozesse digitalisieren können. Die Digitalisierung nimmt im Arbeitsalltag der CFOs einen immer größeren Stellenwert ein. Inzwischen zählt jeder vierte Finanzchef die Digitalisierung von Prozessen in seiner Abteilung zu den drei Top-Prioritäten (FINANCE CFO Panels). Eines der Hauptprobleme für Unternehmen aller Branchen und Größe ist dabei die mangelnde Datenbasis. Daher sollte mit der Digitalisierung begonnen werden.

Rechnungen werden noch immer maßgeblich in Papierform (rd. 80%) ausgetauscht und müssen dann digitalisiert werden. Die Transformation der Papierrechnungen in elektronische Daten führt häufig zu einem Informationsverlust, da die OCR nicht alle relevanten Daten auslesen kann (dass dies auch anders funktioniert, haben wir u. a. in unserem Projekt E-Docs unter der Lösung der Task eDoc Services gezeigt).

Das Jahr 2018 wird nun das Jahr der E-Rechnung werden. Die im September 2017 durch das Bundeskabinett beschlossene E-Rechnungs-Verordnung konkretisiert die Vorgaben für den Rechnungsaustausch mit der Bundesverwaltung und stellt einen Meilenstein für die E-Rechnung in Deutschland dar. Wichtige Kerninhalte sind:

Anstatt nach dem Telefon zu greifen und den Anbieter nach dem Preis zu fragen, Werbematerial anzufordern oder nach dem zuständigen Verkäufer zu fragen, bevorzugen immer mehr B2B Käufer den direkten Zugriff auf diese Information über ihr Kundenkonto in einem Onlineshop. Was einst nur ein Randbereich des B2B Verkaufskanals gewesen ist, erweist sich heute im E-Commerce als bevorzugte Methode der Geschäftskunden.

- Grundsätzliche Verpflichtung für Lieferanten zur Einbringung elektronischer Rechnungen gem. EU-Norm (Ausnahme: Bagatellgrenze)
- Verpflichtende Inhaltselemente in Ergänzung zu § 14 UStG, u. a. eine „Leitweg-ID“ zur eindeutigen Adressierung
- Nutzung eines Verwaltungsportals durch Rechnungssteller und Rechnungsempfänger wird vorgezogen.

Die Verpflichtung der Lieferanten an die Bundesoberbehörden ab 27.11.2018 Rechnungen in elektronischer Form über die Plattform des Bundes einzureichen wird auch Unternehmen vermehrt dazu bewegen, Rechnungen in elektronischer Form einzufordern.

Nach einer weitestgehend erfolgreichen Digitalisierung geht es im Folgenden um eine erfolgreiche Automatisierung.

Bei der Automatisierung wird immer wieder von „Dunkel Buchen“ oder „Direkt Buchen“ gesprochen. Da die Prozesse nicht immer gleich durchlaufen, kommt dann Künstliche Intelligenz (KI) zum Einsatz. Diese wird unsere Wirtschaft in den kommenden Jahren umkrepeln. Bis zum Jahr 2030 könnte ein Viertel der Arbeit durch Robotik erledigt werden und menschliche Tätigkeitsfelder in diesen Bereichen ersetzen (McKinsey, 2018). Vor allem die Sachbearbeitung in der Buchhaltung steht hier ganz weit oben – aber auch Unternehmensberatungen (Uni Oxford, 2016). 83 Prozent der befragten Unternehmen einer weltweiten Studie berichten, dass Künstliche Intelligenz (KI) neue Aufgaben und damit Jobs in ihren Organisationen geschaffen hat. Drei Viertel der Unternehmen steigerten ihren Absatz um zehn Prozent, was sie direkt auf die Einführung von KI zurückführen (Cap Gemini, 2017).

Welche Folgen haben diese Anforderungen der Kunden für die Lieferanten, insbesondere die E-Commerce-Anbieter? Der Drang im Business-to-Business wird neben direkten Kosteneinsparungen auch immer weiter die indirekten Prozesskosten auf Kundenseite betreffen. Hier entstehen für die Händler zwei mögliche Lösungsansätze:

- Umsetzung der Anforderungen, insbesondere in Bezug auf die elektronische Rechnung und die Zahlungsmethoden
- Verlust des Kundenkontaktes und Nutzung von Serviceanbietern, die elektronische Rechnungsprozesse und Zahlungssysteme für Geschäftskunden anbieten (u. a. Amazon Business)

Die elektronische Rechnung lässt sich, bei sauberen und nachvollziehbaren Prozessen, bereits heute

pragmatisch umsetzen. Einfache Lösungen und Kochrezepte werden u. a. auf dem E-Rechnungs-Gipfel in Bonn am 15. und 16. Mai 2018 vorgestellt. Dabei werden auch die konkreten Anforderungen an die Lieferanten der öffentlichen Verwaltung und der Privatwirtschaft diskutiert.

Grundsätzlich lässt sich sagen, dass die Digitalisierung auch das Zusammenspiel zwischen Einkauf und Rechnungswesen aktiv anschieben sollte. Häufig bleiben die Silos in den einzelnen Köpfen der handelnden Personen zurück – es werden Systeme zur Rechnungsfreigabe oder Einkaufssysteme eingeführt. Einkaufsabteilungen denken häufig, mit der Einführung eines Marktplatzes, wie z. B. SAP Ariba, ließe sich alles lösen – und es kommt dann doch wieder zu manuellen Prozessen aufgrund der Abrechnung von Einkäufen über Reisekostenabrechnungen oder Sammelkonten (CPD-Konten). Die Erfahrungen zeigen, dass die Transparenz zwar in den Hauptprozessen hergestellt werden kann – aber immer noch Potenzial für doppelte Buchungen, Fehlkontierungen oder Mehrfachzahlungen besteht.

Lieferanten und E-Commerce-Anbieter müssen es schaffen, den Einkäufer auf der einen Seite und den Financier auf der anderen Seite zu überzeugen. Eine Abhängigkeit zu zentralen Marktplätzen, wie sie u. a. Amazon anbietet, ist häufig nicht sinnvoll. Unsere Erfahrungen zeigen, dass Konzerne bei Einmallieferanten und Longtaillieferanten durchaus bereit sind, bis zu 30,00 € für die Optimierung der Geschäftsprozesse, je nach Integrationsgrad zu zahlen (Compraga, 2018).

Für den Händler bedeutet dies, dass auch im Verkauf ein Multichannel-Ansatz der richtige ist – unter Sicherstellung der prozessualen Anforderungen der Kunden. Irgendwann ist es irgendwann zu spät, deshalb sollte jetzt die elektronische Rechnung eingeführt werden.

AUTOR

Johannes von Mulert



Johannes von Mulert ist Gründer und Inhaber der Vereon AG. Er konzipiert und veranstaltet Wissens- und Networking Fachevents für Fach- und Führungskräfte aus Wirtschaft und öffentlicher Verwaltung und unterstützt diese bei der Entscheidungsfindung und Einführung neuer Technologien und Prozesse sowie bei der Umsetzung gesetzlicher und regulatorischer Anforderungen. Die Möglichkeiten und damit auch die Herausforderung sind insbesondere in den letzten Jahren stark gestiegen. Seit 1999 legt er einen starken Fokus auf das Thema E-Rechnung sowohl auf nationaler wie auch internationaler Bühne. Der E-Rechnungs-Gipfel hat sich rasch zu einer wichtigen deutschsprachigen Leitveranstaltung im Bereich E-Rechnung entwickelt. Zudem bringt er im Herbst 2018, nach sechs Jahren internationaler Tour, den international anerkannten und führenden Kongress zum Thema E-Invoicing wieder nach Deutschland: Der 17. Exchange Summit findet in Berlin statt: www.exchange-summit.com

johannes.vonmulert@vereon.ch
www.e-rechnungsgipfel.de
xing.com/profile/Johannes_vonMulert

AUTOR

Dr. Donovan Pfaff



Dr. Donovan Pfaff beschäftigt sich als Geschäftsführer der Bonpago GmbH seit über 18 Jahren mit der Digitalisierung von Finanz- und Rechnungswesen – insbesondere dem elektronischen Rechnungsaustausch. Durch die Analyse von weit über 300 Unternehmen im In- und Ausland sowie durch zahlreiche Forschungsprojekte und Aufträge in der Öffentlichen Verwaltung gilt er als Vordenker im Hinblick auf die Optimierung von Prozessen und Geschäftsmodellen im Financial Supply Chain Management (FSCM). Im Zusammenhang mit FinTech-Entwicklungen berät Dr. Pfaff auch Banken im Rahmen des FSCM. Dr. Pfaff arbeitet in allen wichtigen nationalen und internationalen Foren zum elektronischen Rechnungsaustausch mit und steht interessierten Unternehmen als Experte im Verband elektronische Rechnung (VeR) zur Seite.

pfaff@bonpago.de
www.bonpago.de
xing.com/profile/Donovan_Pfaff