

Erfolg elektronischer Rechnungen bestimmt sich über Akzeptanz beim Empfänger

Elektronische Rechnungen sind derzeit eine viel diskutierte, aber im Business-to-Business-Geschäft noch nicht häufig angewendete Technologie. Einsparpotenziale des Versenders bei Porto, Druck, Kuvertierung und manueller Bearbeitung sind unbestritten. Wenn man sich außerdem vergegenwärtigt, dass über 6 Mrd. Papierrechnungen p.a. alleine in Deutschland ausgetauscht werden und damit ungefähr jede dritte Zustellung der Post eine Rechnung beinhaltet, erkennt man das enorme Potenzial zur Kostenreduktion.

Häufig wird für die elektronische Variante von 70% Einsparung bei heute 2 € Kosten pro Ausgangsrechnung, also 1,40 € Einsparung pro Rechnung gesprochen. In der Realität schwanken die Kosten jedoch gewaltig. In hoch automatisierten und hochvolumigen Prozessen liegen die Erstellungs- und Versandkosten evtl. nur noch bei 0,65 €, während die manuellen Anteile von Rechnungserstellung und -versand bei Kleinunternehmen bis ca. 15 € pro Rechnung verursachen. Entsprechend machen die 0,45 € Portoeinsparung bei hoch automatisierten Prozessen 70% aus, während die 0,55 € Portoeinsparung und die geringe Anzahl bei dem Kleinstunternehmen fast vernachlässigbar sind.

Gerade bei hoch automatisierten Prozessen lässt sich damit prozentual, aber nicht unbedingt absolut, am meisten sparen. Die häufig genannten 1,40 € Einsparung pro Rechnung sind damit ein rein theoretischer Wert, der sich nicht auf den Einzelfall übertragen lässt. Genau so wenig wie man die persönliche Freizeit aus dem offiziellen Arbeitslosenanteil bestimmen kann, kann man generell von 1,40 € Einsparung durch eine elektronische Rechnung ausgehen. Hinzu kommt, dass alle Welt über Ausgangsrechnungen redet, die manuellen Tätigkeiten - und damit die potenziellen Einsparungen - bei Eingangsrechnungen aber wesentlich größer sind. Die Schwankungsbreite ist durchaus ähnlich. Nur die unternehmensspezifische Prozessanalyse ermöglicht die Quantifizierung der konkreten Einsparpotenziale.

Wenn auch die prinzipiellen Potenziale von den Unternehmen erkannt werden, so finden sich im B2B-Bereich dennoch wenige Implementierungen. Der Grund liegt sicher nicht im fehlenden Produktangebot. Es sind bereits sehr viele Produkte verfügbar und zusätzlich haben sich etablierte und neue Dienstleister für die Elektronische Rechnung fit gemacht.

Eher liegt die Ursache in den gesetzlichen Vorgaben für B2B-Rechnungen. Vor allem die Forderung nach einer qualifizierten elektronischen Signatur und die entsprechenden Prüf- und Archivierungspflichten auf Empfängerseite stellen ein wesentliches Hindernis dar. Die meisten Empfänger sind weder vom Know-how, noch organisatorisch, noch technisch auf diese Aufgaben vorbereitet.

Die Zustimmung des Empfängers zur elektronischen Rechnung ist jedoch auch gesetzlich Voraussetzung und auch sehr sinnvoll, eben wegen der damit einhergehenden Verpflichtungen. Somit haben wir derzeit eine Marktsituation, in der viele Unternehmen ihre Rechnungen gerne elektronisch verschicken möchten, die gleichen Unternehmen aber ihre Eingangsrechnungen in Papier bevorzugen. Entsprechend schlecht können sie ihre Kunden von der Akzeptanz der elektronischen Rechnung überzeugen.

Hier ist somit Kundenorientierung, also das Denken aus Kundensicht gefragt. Bezüglich der Lösungskonzepte kann aus dem gesamten Spektrum von kompletter Auslagerung der Eingangsbearbeitung und ggf. Archivierung bis zur kompletten Inhouse-Lösung und den vielen Zwischenstufen gewählt werden. Im Ergebnis muss man dabei Lösungskonzepte, inkl. Kostenmodelle entwickeln, die für den Kunden so attraktiv sind, dass er gerne zur elektronischen Variante wechselt. Es schadet in diesem Zusammenhang auch nicht, sich mit den eigenen Eingangsrechnungen zu beschäftigen. Schafft man kein attraktives Lösungskonzept, führt nicht mal die Übernahme der dem Kunden entstehenden Kosten zum Ziel.

Was macht aber nun die elektronische Eingangsrechnung attraktiv?

Die bloße Zusendung einer PDF-Rechnung per Mail ist zunächst mal eher ein Problem als eine Lösung. Erst wenn ein schlüssiges Verfahren für die automatische Eingabe in die Buchhaltung und die automatisierte, aber revisionssichere Archivierung vorliegt, erschließen sich für den Empfänger die Nutzenpotenziale.

Dazu gehören konkrete Einsparungen manueller Tätigkeiten in Posteingang und –verteilung, inkl. Wegfall der Scan- und Indexieraufgaben. Auch komplexe Lösungen für automatisiertes Erkennen und Indexieren können teilweise entfallen. Dies bringt nicht nur Kostenvorteile, sondern vor allem Zeiteinsparungen. Besonders deutlich ist dies, wenn das Scannen beim Dienstleister erfolgt, weil dann die Rechnungen von Transport bis Datenimport nicht verfügbar sind (außer man macht Kopien, was Zusatzaufwand bedingt). Da die Rechnungen bereits elektronisch in´s Haus kommen, gibt es keine Verfügbarkeitslücke mehr.

Damit kann auch der Rechnungsprüfungsprozess unmittelbar in elektronischer Form und gegenüber der Papierform deutlich schneller erfolgen. Die genannte Verfügbarkeitslücke ist heute häufig ein wesentliches Hindernis für die Einführung einer elektronischen Rechnungsprüfung, obwohl die Vorteile, wie z.B. kürzere Durchlaufzeiten und bessere Transparenz sowie Nachvollziehbarkeit anerkannt sind. Die – immer wieder gerne zitierte – bessere Skonto-Nutzung wird damit real.

Transparenz von Rechnungseingang bis Zahlungsausgang, genauso wie einfachere Abstimmung mit dem Rechnungssteller, leichte Weiterleitung an Steuerberater und Wirtschaftsprüfer sind willkommene weitere Nutzenaspekte. Hinzu kommt durch die Reduktion manueller Tätigkeiten auch eine Reduktion der Fehlerquote. Schließlich sind Rechnungen auch schon bei falschen Empfängern gelandet, die sich dann wunderten, welche Konditionen bei ihrem Lieferanten offensichtlich möglich sind.

Auch für den Rechnungssteller erschließen sich diese indirekten Nutzenpotenziale. Dazu gehört teilweise auch ein schnellerer Zahlungseingang und damit besseres Finanzmanagement. Eventuell lassen sich – z.B. beim Internet-Verkauf – Vorkasse-Modelle auch dort realisieren, wo dies bisher aufgrund des Zeiterfordernisses von Rechnungsstellung bis Zahlungseingang nicht möglich oder akzeptabel war. Für den Rechnungssteller bietet die elektronische Rechnung somit weit mehr als nur die Portoeinsparung. Die ist jedoch garantiert.

Die Quantifizierung der anderen Nutzenpotenziale ist ein wenig aufwändiger, aber lohnend, weil sie teilweise deutlich größere Effekte haben. Erforderlich sind an die organisatorischen und technischen Gegebenheiten angepasste Lösungskonzepte. Um eine fundierte Entscheidungsgrundlage mit einem spezifischen Lösungskonzept sowie den resultierenden Kosten- und Nutzenabschätzungen zu bekommen, reicht eine so genannte „Potenzialanalyse“, in der die wesentlichen Aspekte in strukturierter Form kurz analysiert werden, um ein organisatorisches und technisches Grobkonzept zu entwickeln. Anhand dieses Grobkonzeptes lassen sich die spezifischen Kosten und der Nutzen für das Unternehmen mit geringer Toleranz abschätzen. Aus Sicht des Rechnungsstellers kann dabei auch eine Differenzierung für verschiedene Kundengruppen erfolgen, weil diese heterogen und damit differenziert anzugehen sind. Generell gehen die Experten von B&L nicht davon aus, dass die elektronische Rechnung alle anderen Varianten ersetzt. Auf absehbare Zeit werden Unternehmen und Organisationen Rechnungen sowohl in Papierform, aber auch als E-Mail oder per EDI bekommen und auch versenden. Wichtig ist es alle Eingangskanäle möglichst effizient zu bearbeiten.

Die B&L Management Consulting führt solche Potenzialanalysen bereits seit Jahren durch und hat die optimierte Methode mittlerweile für die Kunden bei der Untersuchung des Themas „Elektronische Rechnung“ angewendet. Die Potenzialanalyse führt somit zunächst mal zu einer überschaubaren Rechnung, auf Wunsch auch in Papierform.

6881