Informationsreihe

Elektronische Rechnungsabwicklung – einfach, effizient, sicher

Teil II: Fallbeispiele erfahrener Unternehmen

www.elektronische-rechnungsabwicklung.de

Gefördert durch:

Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Netzwerk Elektronischer
Geschäftsverkehr

Impressum

Elektronische Rechnungsabwicklung –
einfach, effizient, sicher
Teil II: Fallbeispiele erfahrener Unternehmen

ISBN 978-3-940416-24-7

Alle Rechte vorbehalten.

Das Werk einschließlich aller Teile ist urheberrechtlich geschützt und Eigentum der ibi research an der Universität Regensburg (im Folgenden: ibi research). Verwertungen sind unter Angabe der Quelle „ibi research 2011: Elektronische Rechnungsabwicklung – einfach, effizient, sicher – Teil II: Fallbeispiele erfahrener Unternehmen (www.elektronische-rechnungsabwicklung.de)“ zulässig. Das gilt insbesondere auch für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und 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

E-Commerce-Kompetenzzentrum Ostbayern
c/o ibi research an der Universität Regensburg

Silke Weisheit
Sabine Pur
Dr. Ernst Stahl
Dr. Georg Wittmann

Grafische Konzeption und Gestaltung

ibi research an der Universität Regensburg

Bilder

iStockphoto
ibi research

Herausgeber

ibi research an der Universität Regensburg GmbH

Kontakt

E-Commerce-Kompetenzzentrum Ostbayern
c/o ibi research an der Universität Regensburg
Galgenbergstraße 25
93053 Regensburg

Telefon: 0941 943-1901
Telefax: 0941 943-1888
E-Mail: info@ibi.de
team@elektronische-rechnungsabwicklung.de
Web: www.ibi.de
www.elektronische-rechnungsabwicklung.de

Stand

Mai 2011 mit Änderungen auf den Seiten 11-13, 58 wegen Inkrafttreten des Steuervereinfachungsgesetzes 2011

V110520b

Gefördert durch:

Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie

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 und 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 4

1 Einleitung 6

2 Interviewpartner 9

3 Grundlagen 11

4 Rechnungen elektronisch empfangen 14

5 Rechnungen elektronisch versenden 30

6 Rechnungen elektronisch empfangen und versenden 46

7 Zusammenfassung und Fazit 56

8 Weiterführende Informationen zu elektronischen Rechnungen 58

Über ibi research und das Netzwerk Elektronischer Geschäftsverkehr (NEG) 59

Vorwort

Die elektronische Abwicklung von Geschäftsprozessen hat in den vergangenen Jahren zunehmend an Bedeutung gewonnen. Immer mehr Unternehmen tauschen Daten elektronisch mit ihren Geschäftspartnern aus, um so ihre Prozesse schneller und effizienter ausführen zu können. Angesichts eines zunehmenden Kostendrucks versuchen Unternehmen, insbesondere durch die Verbesserung ihrer finanziellen Abwicklungsprozesse, ihre Kosten zu senken. Vor allem bei der elektronischen Rechnungsabwicklung ergeben sich hohe Einsparpotenziale.

Wir haben es uns deshalb mit dem Projekt „Elektronische Rechnungsabwicklung“ zur Aufgabe gemacht, umfassende und neutrale Informationsmaterialien zu entwickeln, die insbesondere kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) helfen sollen.

Projekt „Elektronische Rechnungsabwicklung“

Das Projekt „Elektronische Rechnungsabwicklung“ wird im Rahmen des vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) geförderten Netzwerks Elektronischer Geschäftsverkehr (NEG) durchgeführt. Das Netzwerk Elektronischer Geschäftsverkehr (www.ec-net.de) bietet dem Mittelstand mit insgesamt 28 regionalen Kompetenzzentren sowie einem Branchenzentrum konkrete Hilfestellung beim Einstieg ins E-Business. Aufgabe ist es, mit kostenlosen Beratungen, Informationsmaterialien und Veranstaltungen das Know-how der Unternehmen zu steigern. Weitere Informationen zum Netzwerk Elektronischer Geschäftsverkehr sowie zum Projekt „Elektronische Rechnungsabwicklung“ finden Sie unter:
www.ec-net.de/e-rechnung

Elektronische Rechnungsabwicklung

Mit der Informationsreihe „Elektronische Rechnungsabwicklung – einfach, effizient, sicher“ möchten wir Sie praxisnah zum Thema elektronische Rechnungsabwicklung informieren und Ihnen einen leicht verständlichen Überblick geben.

Die Informationsreihe gliedert sich in die folgenden vier Teile:

Teil I: Rahmenbedingungen und Marktüberblick

Der erste Teil enthält grundlegende Informationen über die Voraussetzungen zur Nutzung der elektronischen Rechnungsabwicklung sowie einen Überblick über in Deutschland verfügbare Lösungen.

Teil II: Fallbeispiele erfahrener Unternehmen

Mit Hilfe von Fallbeispielen aus unterschiedlichen Branchen und unter Berücksichtigung verschiedener Unternehmensgrößen werden Einblicke in die Nutzung der elektronischen Rechnungsabwicklung bei Unternehmen ermöglicht. Dadurch werden Umsetzungsmöglichkeiten sowie Herausforderungen und Nutzen der elektronischen Rechnungsabwicklung aus Sicht der Praxis anschaulich dargestellt.

Teil III: Ergebnisse einer Unternehmensbefragung

Dieser Teil wird die Ergebnisse einer Befragung zusammenfassen, die mit den derzeitigen und potenziellen Nutzern der elektronischen Rechnungsabwicklung durchgeführt werden soll. Ziel ist es, die wesentlichen Treiber und Hindernisse für eine breite Nutzung zu untersuchen. Die Unternehmen sollen dazu bezüglich ihrer Akzeptanz, ihrer Erfahrungen und ihrer Planungen zur elektronischen Rechnungsabwicklung befragt werden.

Teil IV: Leitfaden zur Einführung

Der letzte Teil soll bei der Bewertung, Auswahl und Integration der elektronischen Rechnungsabwicklung unterstützen. Aufbauend auf den Ergebnissen des Marktüberblicks, der Fallbeispiele und der Unternehmensbefragung wird ein Leitfaden entwickelt, der Hilfestellung bei der Beurteilung und einer möglichen Einführung elektronischer Rechnungsprozesse im Unternehmen geben soll.

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

www.elektronische-rechnungsabwicklung.de

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

Regensburg, im Mai 2011

Dr. Ernst Stahl, Dr. Georg Wittmann, Silke Weisheit, Sabine Pur

ibi research an der Universität Regensburg GmbH

1 Einleitung

Eine elektronische Bearbeitung von Ein- und Ausgangsrechnungen kann für Unternehmen eine große Erleichterung bei der Rechnungsabwicklung darstellen. Elektronische Rechnungen gewinnen deswegen immer mehr an Bedeutung, allerdings sehen sich gerade kleine und mittlere Unternehmen beim Umgang mit elektronischen Rechnungen noch vor zum Teil große Herausforderungen gestellt. Die Informationsreihe „Elektronische Rechnungsabwicklung“ soll insbesondere kleinen und mittleren Unternehmen helfen, das Thema für sich richtig einzuschätzen und Hilfestellungen bei einer möglichen Einführung geben.

Die Gestaltung einer effizienten Rechnungsbearbeitung stellt für viele Unternehmen keine leichte Aufgabe dar. Insbesondere der technische Fortschritt bietet immer neue Möglichkeiten, Geschäftsprozesse weiter zu verbessern und damit Kosten zu sparen. Angesichts eines zunehmenden Kostendrucks planen immer mehr Unternehmen auch elektronische Rechnungen zu nutzen.

Sie hat viele Vorteile: Die elektronische Rechnungsabwicklung

Die elektronische Rechnungsabwicklung umfasst nicht nur die elektronische Übermittlung, sondern den gesamten Prozess des Rechnungsaustauschs auf elektronischem Wege.

Dazu gehören grundsätzlich auf Seiten des Rechnungsstellers die Erstellung, der Versand (bzw. das zur Verfügung stellen) und die Archivierung der Ausgangsrechnung. Auf Seiten des Rechnungsempfängers folgen auf den Eingang der Rechnung (bzw. des Abrufens) die Prüfung (Verifikation), die Datenerfassung und die Archivierung der Rechnung. Abbildung 1-1 zeigt einen beispielhaften Ablauf einer elektronischen Rechnungsabwicklung mit qualifizierter elektronischer Signatur auf. In diesem Falle ist es erforderlich, dass auf der Seite des Rechnungsstellers die Rechnung signiert wird, bevor sie an den Rechnungsempfänger übertragen wird. Der Rechnungsempfänger muss dann die Rechnung sowie deren Signatur prüfen (Verifikation), sobald diese bei ihm eingehen.

Üblicherweise liegen in den Prozessschritten auf Seiten des Rechnungsempfängers in der Regel die größten Einsparpotenziale. Hier werden bei klassischen Papierrechnungen häufig zunächst Kopien erstellt, die dann zur Prüfung weitergeleitet werden. Anschließend werden die Angaben auf der Rechnung in Buchhaltungssystemen oder unter Umständen zusätzlich in weiteren Systemen (z. B. Zahlungsverkehrssystemen) erfasst. Diese oft manuellen Prozessschritte verursachen nicht nur Verzögerungen und Kosten, es können auch Fehler beim Abtippen von Rechnungsdaten erfolgen. Die Folge sind zusätzliche Verzögerungen bis die Fehler geklärt und korrigiert worden sind.

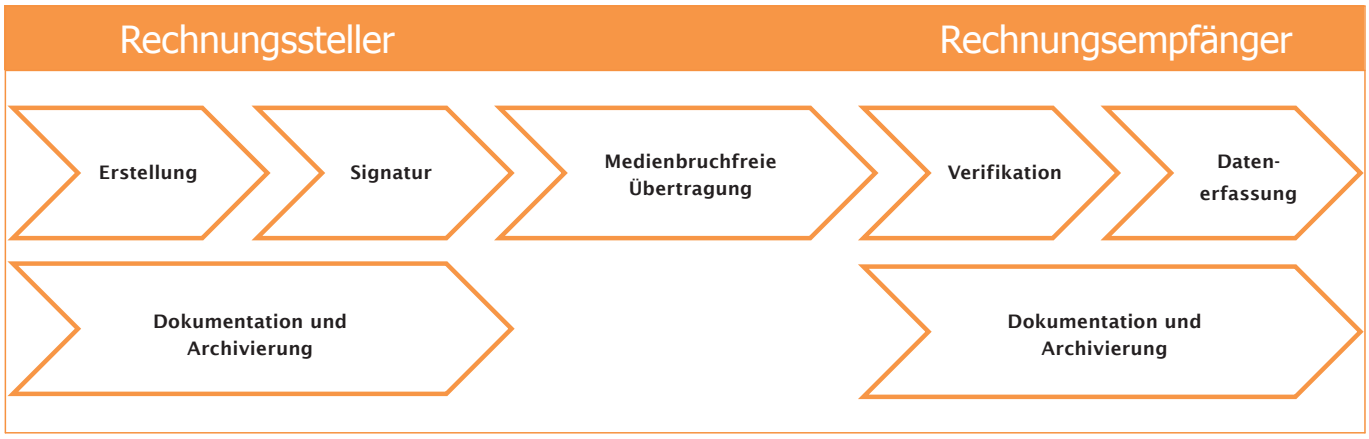


Abbildung 1-1: Beispielhafter Ablauf einer elektronischen Rechnungsabwicklung

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 Rechnungssteller profitiert in der Regel von einer zügigeren Rechnungsprüfung, da der Rechnungsbetrag schneller beglichen werden kann. Zudem kann der Rechnungsempfänger wegen der kürzeren Bearbeitungszeit häufiger Skontovorteile nutzen.

Von der Praxis, für die Praxis: Fallbeispiele erfahrener Unternehmen

Bei einer Umstellung auf elektronische Rechnungsprozesse sind viele Anforderungen auf rechtlicher, technischer und organisatorischer Ebene zu berücksichtigen. In vielen Fällen 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 von erfahrenen Unternehmen sollen deshalb Einblicke in die Nutzung einer elektronischen Rechnungsabwicklung ermöglicht werden. Anhand dieser Beispiele werden Umsetzungsmöglichkeiten sowie Herausforderungen und Nutzen der elektronischen Rechnungsabwicklung aus Sicht der Praxis anschaulich dargestellt.

Zielsetzung der Fallbeispiele

Ziel des vorliegenden Dokuments ist es, Unternehmen möglichst umfassend und praxisnah zum Thema elektronische Rechnungen zu informieren. Dazu werden Fallbeispiele aufgezeigt, um Einblicke in die Nutzung einer elektronischen Rechnungsabwicklung bei verschiedenen Unternehmen zu geben und um zu zeigen, was derzeit am Markt eingesetzt wird.

Eine Untersuchung in Form von Fallbeispielen wurde deshalb gewählt, weil so auch spezielle Aspekte bei der Umsetzung betrachtet werden konnten, die beispielsweise nur für bestimmte Branchen oder Unternehmensgrößen relevant sein könnten. Dadurch können Unternehmen anhand dieser Praxisbeispiele wichtige Informationen für sich selbst erhalten und bei der Umsetzung in ihrem Unternehmen berücksichtigen.

Zur Erstellung der Fallbeispiele wurde ein breites Spektrum an Unternehmen untersucht, die bereits elektronische Rechnungen in unterschiedlichen Formen nutzen. Dazu wurden verschiedene Umsetzungsmöglichkeiten beleuchtet sowie Ziele und Herausforderungen bei der Einführung untersucht.

Auf Basis der Erkenntnisse, die bei den Fallbeispielen gewonnen wurden, konnte ferner ein ausführlicher Fragenkatalog entwickelt werden, der die Basis für eine breite Unternehmensbefragung bildete. Anhand der Unternehmensbefragung konnten allgemeingültige Aussagen abgeleitet werden, um die wesentlichen Treiber und Hindernisse für eine breite Nutzung elektronischer Rechnungen in Unternehmen zu untersuchen. Die Ergebnisse dieser Befragung finden Sie in Teil 3 der Informationsreihe „Elektronische Rechnungsabwicklung – einfach, effizient, sicher“.

Vorgehen und Auswahl der Unternehmen

Für die Erstellung der Fallbeispiele wurden Interviews in persönlicher Form (vor Ort und telefonisch) mit verschiedenen Unternehmen durchgeführt. Die Gesprächspartner, die interviewt wurden, sind entweder für die Rechnungsbearbei-

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
Internet: 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

tung in ihrem Unternehmen zuständig oder waren bei der Einführung der elektronischen Rechnungsabwicklung involviert. In einem ca. 30- bis 60-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 folgenden zentralen Fragestellungen:

- Was waren für Sie die wichtigsten Gründe, die elektronische Rechnungsabwicklung in Ihrem Unternehmen einzuführen?
- Welche Software-Lösung(en) zur elektronischen Rechnungsabwicklung haben Sie im Einsatz bzw. mit welchem Dienstleister arbeiten Sie zusammen und warum haben Sie sich dafür entschieden?
- Welche Herausforderungen traten bei der Einführung der elektronischen Rechnungsabwicklung auf und wie konnten Sie diese meistern?
- Wie schätzen Sie den Umstellungsaufwand (Dauer / Kosten) und den Nutzen der elektronischen Rechnungsabwicklung in Ihrem Unternehmen ein?
- Konnten Sie die Ziele erreichen, die Sie mit der Umstellung auf die elektronische Rechnungsabwicklung verfolgt haben? Bestehen derzeit noch Probleme oder Herausforderungen?
- Welche Erweiterungen im Bereich der Rechnungsabwicklung haben Sie zukünftig geplant?

Während der Interviews wurde ein Interviewleitfaden eingesetzt, der die Gesprächsgrundlage bildete. 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 verschiedenartige Umsetzungsarten waren ein wichtiges Kriterium bei der Suche nach geeigneten Fallbeispielen. Die Anfrage an die Unternehmen zur Teilnahme erfolgte über verschiedene Anbieter von Lösungen zur elektronischen Rechnungsabwicklung sowie über persönliche Ansprache erfahrener Unternehmen.

Es ist geplant, das Dokument künftig um zusätzliche Fallbeispiele zu erweitern, wenn noch weitere Unternehmen ihre Erfahrungen mit elektronischen Rechnungen einbringen möchten.

Aufbau des Dokuments

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

Im Grundlagenteil (Kapitel 3) werden wichtige Fragen zu elektronischen Rechnungen beantwortet. Es wird aufgezeigt, wie Rechnungen elektronisch übermittelt werden können und was dabei zu beachten ist. Des Weiteren wird darauf eingegangen, welche Möglichkeiten es zur Umsetzung gibt.

Anschließend werden in den Kapitel 4 bis 6 die einzelnen Fallbeispiele vorgestellt. Die untersuchten Fallbeispiele sind dabei in drei Teile gegliedert. Im ersten Teil (Kapitel 4) wird der Fokus der Untersuchung auf den elektronischen Rechnungsempfang gelegt, im zweiten Teil (Kapitel 5) auf den elektronischen Rechnungsversand. Anschließend werden im dritten Teil (Kapitel 6) Fallbeispiele vorgestellt, bei denen sowohl der elektronische Empfang als auch der elektronische Versand von Rechnungen betrachtet wurde. Bei den Fallbeispielen erfolgt zunächst eine Vorstellung des untersuchten Unternehmens und eine Beschreibung der Ausgangssituation und Zielsetzung. Anschließend wird auf die Herausforderungen bei der Umsetzung 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 des Fallbeispiels auf einen Blick erfassen zu können, gibt es zu jedem Unternehmen eine kurze Zusammenfassung, die die wichtigsten Punkte aufzeigt.

Am Ende der vorgestellten Fallbeispiele wird im 7. Kapitel zusammenfassend betrachtet, was die Ziele zur Einführung elektronischer Rechnungsprozesse waren, vor welchen Herausforderungen die untersuchten Unternehmen standen und welcher Nutzen erzielt werden konnte.

Im letzten Kapitel wird auf die wichtigsten gesetzlichen Grundlagen zu elektronischen Rechnungen verwiesen.

2 Interviewpartner

An dieser Stelle möchten wir den Unternehmen und insbesondere den Interviewpartnern herzlich danken, dass sie uns bei der Erstellung dieses Dokuments als Praxisbeispiel unterstützt haben. Sie haben ihr Wissen und ihre Erfahrungen bezüglich elektronischer Rechnungen mit uns geteilt und ermöglichen so anderen Unternehmen von ihnen zu lernen und zu profitieren.

Die Interviewpartner werden in alphabetischer Reihenfolge nach dem Firmennamen vorgestellt.

Oliver Hajdu
Prozessberater Finanzen/Controlling
EDEKA

Edward Jozanovic
Mitarbeiter Process Management
Shared Services
Daimler

Britta Wyrembek
Mitarbeiterin Accounts Department
ENERCON

Christian Diephaus
Geschäftsführer
DIEPHAUS

Lutz Saling
Projektkoordinator
G. Umbreit

Jens Strebe
Vorstand
Kaffee Partner

Peggy Rosche
Leiterin Controlling & Services
progros

Alexander Kaczmarek
Geschäftsführer
KONZEPTUM

Michael Berz
Geschäftsführer
SILLER&LAAR

Thomas Zoller
Geschäftsführer
Mercateo

Markus Specht
Leiter Verkauf
Specht

Daniel Zimmermann
Geschäftsführer jun.
Mink Bürsten

Nikolaus Schauenburg
Leiter Entwicklung
Sunny Cars

3 Grundlagen

Im Folgenden werden Antworten auf wichtige Fragen zur elektronischen Rechnungsabwicklung gegeben. Dabei wird aufgezeigt, wie Rechnungen elektronisch übermittelt werden können, was beim Versand sowie beim Empfang zu beachten ist und was es für Möglichkeiten zur Umsetzung gibt.

Wie können Rechnungen elektronisch ausgetauscht werden?

Neben den Papierrechnungen, die per Post, als Beilage zur Lieferung oder per Standardfaxgerät versendet bzw. empfangen werden, gibt es zahlreiche Möglichkeiten, Rechnungen in elektronischer Form auf unterschiedlichen Übermittlungswegen auszutauschen.

Gängige Übermittlungswege sind hierbei:

- Versand per E-Mail (z. B. im Anhang als PDF-Dokument)
- Zur Verfügung stellen über eine Website (z. B. zum Download)
- Übertragung per Computer-Fax
- Datenaustausch per EDI (Elektronischer Datenaustausch mit strukturierten Nachrichten)

Was ist beim Austausch elektronischer Rechnungen zu beachten?

Beim Austausch elektronischer Rechnungen gibt es einiges zu beachten. Die wichtigsten Punkte werden im Folgenden kurz dargestellt.

Zustimmung des Empfängers
Die elektronische Übermittlung von Rechnungen setzt die Zustimmung des Empfängers voraus, z. B. durch eine Zustimmungserklärung des Rechnungsempfängers oder durch Anerkennung einer entsprechenden Klausel in den AGB. Es reicht aber auch aus, wenn die Zustimmung stillschweigend (z. B. durch Bezahlung der Rechnung) erfolgt.

Gewährleistung der Echtheit der Herkunft, der Unversehrtheit des Inhalts und der Lesbarkeit über den gesamten Aufbewahrungszeitraum
Damit vorsteuerabzugsberechtigte Unternehmen die gezahlte Umsatzsteuer als Vorsteuer beim Finanzamt geltend machen können, müssen die Echtheit der Herkunft der Rechnung, die Unversehrtheit ihres Inhalts sowie die Lesbarkeit über den gesamten Aufbewahrungszeitraum gewährleistet sein. Dies gilt sowohl für Papierrechnungen als auch für elektronische Rechnungen.

Dabei bedeutet die Echtheit der Herkunft, dass die Rechnung auch wirklich vom Rechnungssteller selbst stammt, d. h. die Identität des Rechnungsausstellers sichergestellt ist (Authentizität). Die Unversehrtheit des Inhalts hingegen besagt, dass die Angaben nicht geändert wurden (Integrität).

Nach § 14 Abs. 1 Umsatzsteuergesetzes (UStG) legt jeder Unternehmer fest, in welcher Weise die Echtheit der Herkunft, die Unversehrtheit des Inhalts und die Lesbarkeit der Rechnung gewährleistet werden. Das kann durch innerbetriebliche Kontrollverfahren erfolgen, die einen verlässlichen Prüfpfad zwischen Rechnung und Leistung schaffen können. Aber auch der Einsatz der qualifizierten elektronischen Signatur oder die Übermittlung der Rechnung per

elektronischem Datenaustausch (EDI) gelten als zulässige Verfahren, um Authentizität und Integrität sicherzustellen.

Archivierung und Dokumentation
Bei Rechnungen in elektronischer Form sind neben dem UStG zudem § 147 Abgabenordnung (AO), die Grundsätze ordnungsmäßiger DV-gestützter Buchführungssysteme (GoBS) sowie die Grundsätze zum Datenzugriff und zur Prüfbarkeit digitaler Unterlagen (GDPdU) zu beachten.

So müssen elektronische Ausgangsrechnungen mindestens 10 Jahre (die Aufbewahrungsfrist beginnt mit Beginn des Jahres, das auf das Jahr folgt, in dem in den Büchern die letzte Eintragung vorgenommen wurde) elektronisch und revisionssicher, d. h. unveränderbar, aufbewahrt werden und dem Finanzamt zugänglich gemacht werden können. Bei qualifiziert elektronisch signierten Ausgangsrechnungen muss zusätzlich das zugehörige Zertifikat zusammen mit der Rechnung aufbewahrt werden.

Auch die elektronischen Eingangsrechnungen müssen über einen Zeitraum von mindestens 10 Jahren elektronisch revisionssicher archiviert werden. Handelt es sich um qualifiziert elektronisch signierte Rechnungen, dann müssen diese zusammen mit den Nachweisen für die Prüfung (Prüfprotokoll) sowie dem verwendeten Zertifikat (u. a. öffentlicher Schlüssel bzw. Signatur) archiviert werden. Bei weiteren Verarbeitungsschritten, z. B. Formatumwandlungen oder Entschlüsselungen, sind auch diese zu dokumentieren und mit den Originaldateien und den verwendeten Schlüsseln aufzubewahren.

Ferner muss grundsätzlich die Art und Weise, mit der elektronische Rechnungen versendet bzw. empfangen werden, so dokumentiert werden, dass das Finanzamt die Erfüllung der gesetzlichen Anforderungen prüfen kann.

Wie erstellt man eine qualifizierte elektronische Signatur?

Sollen die elektronischen Ausgangsrechnungen z. B. mit einer qualifizierten elektronischen Signatur versehen werden, so dass der Rechnungsempfänger über dieses Verfahren die Authentizität und die Integrität der Rechnung nachweisen kann und ihm somit der Vorsteuerabzug ermöglicht wird, so gilt es Nachfolgendes zu beachten:

Zur Erstellung qualifizierter elektronischer Signaturen werden ein zertifiziertes Kartenlesegerät mit eigener Tastatur, eine Chipkarte, ein elektronisches Zertifikat eines Trust Centers und eine Signatur-Software benötigt. Mit dem Kartenlesegerät wird nach Freigabe durch eine i. d. R. 8-stellige

PIN-Nummer ein geheimer (privater) Schlüssel von der Chipkarte ausgelesen. Mit diesem Schlüssel wird die elektronische Rechnung unterschrieben.

Den zum privaten Schlüssel zugehörigen öffentlichen Schlüssel, mit dem der Rechnungsempfänger dann die Echtheit der Signatur (Authentizität) und die Unversehrtheit des Inhaltes (Integrität) prüfen kann, enthält das sogenannte Zertifikat.

Mit der Erstellung der Rechnungen und der qualifizierten elektronischen Signaturen können auch externe Dienstleister beauftragt werden. Die Rechnungsdaten können zum Zweck der Rechnungserstellung formlos an den Dienstleister übermittelt werden.

Wie prüft man eine elektronische Eingangsrechnung mit und ohne qualifizierter elektronischer Signatur und was kann passieren, wenn keine Prüfung erfolgt?
Rechnungen unterliegen steuerlichen und handelsrechtlichen Anforderungen. Damit vorsteuerabzugsberechtigte Unternehmen, die Rechnungen in elektronischer Form empfangen, ihre bezahlte Umsatzsteuer als Vorsteuer beim Finanzamt schlussendlich geltend machen können, müssen sie prüfen, ob die erhaltene Rechnung den gesetzlichen Anforderungen entspricht. Ist das nicht der Fall bzw. erfolgt keine Prüfung, ist die Eingangsrechnung keine für den Vorsteuerabzug gültige Rechnung. Die Unternehmen müssen dann damit rechnen, dass sie gegebenenfalls die von ihnen abgezogene Vorsteuer bei einer Betriebsprüfung an das Finanzamt zurückzahlen müssen.

Erhalten also Unternehmen eine Rechnung, die den gesetzlichen Anforderungen nicht entspricht, sollten sie immer eine neue (steuerrechtlich korrekte) Rechnung anfordern, denn der Rechnungssteller ist dazu verpflichtet.

Um nun als Rechnungsempfänger die Authentizität und Integrität einer elektronischen Rechnung nachweisen zu können, kann man innerbetriebliche Kontrollverfahren einsetzen, die einen verlässlichen Prüfpfad zwischen Rechnung und Leistung schaffen können. Wurde die elektronische Rechnung vom Rechnungssteller qualifiziert elektronisch signiert, so kann man mithilfe des öffentlichen Schlüssels die Echtheit der Herkunft (Authentizität) und die Unversehrtheit des Inhalts (Integrität) prüfen. Hierfür stehen geeignete Dienstleister und z. T. auch kostenfreie Software-Lösungen zur Verfügung, die die zum Nachweis benötigten Prüfprotokolle erzeugen können.

Wie erfolgt die Übermittlung der Rechnung per elektronischem Datenaustausch (EDI)?

Um die Authentizität und die Integrität einer elektronischen Rechnung gewährleisten zu können, kann neben der qualifizierten elektronischen Signatur und den innerbetrieblichen Kontrollverfahren auch EDI als mögliches Verfahren eingesetzt werden.

Als EDI wird der Austausch von elektronischen Geschäftsdokumenten, wie Rechnungen oder Bestellungen, in einem standardisierten Format bzw. über ein standardisiertes Übertragungsprotokoll (z. B. X.400) zwischen Unternehmen bezeichnet. Dazu treffen die beteiligten Unternehmen eine Vereinbarung, in der das Datenformat sowie weitere Rahmenbedingungen festgelegt werden. EDI wird in fast allen Branchen eingesetzt, jedoch hauptsächlich von Großunternehmen betrieben. Es gibt zahlreiche Standards, in denen geregelt ist, wie Unternehmen EDI-Dokumente austauschen. Diese Standards wurden meist für spezielle Branchen entwickelt, darunter z. B. die Automobilindustrie, der Einzelhandel oder die Konsumgüterindustrie. Welcher Standard eingesetzt wird, hängt also in den meisten Fällen davon ab, inwieweit die Anforderungen der Geschäftspartner am besten erfüllt werden können.

Erfolgen die EDI-Transaktionen über das Internet, spricht man auch von WebEDI. Für den Austausch von Geschäftsdokumenten per EDI können auch Dienstleister eingesetzt werden, die sich darauf spezialisiert haben EDI-Transaktionen durchzuführen und gegebenenfalls auch Formatumwandlungen vorzunehmen.

Welche Lösungen zur elektronischen Rechnungsabwicklung gibt es am Markt?

Am Markt gibt es eine Reihe von Software-Lösungen und Dienstleistern, die eine relativ einfache und rechtskonforme elektronische Rechnungsabwicklung für Rechnungssteller und Rechnungsempfänger ermöglichen (vgl. Abbildung 3-1). Für viele Unternehmen stellt jedoch die Auswahl einer geeigneten Lösung eine große Herausforderung dar.

Deshalb wurde im Rahmen der Informationsreihe „Elektronische Rechnungsabwicklung – einfach, effizient, sicher“ ein umfassender Marktüberblick über wichtige am Markt verfügbare Lösungen erstellt. Dieser umfasst eine individuelle Darstellung des jeweiligen Dienstleistungsangebots sowie einen strukturierten Vergleich der angebotenen Funktionen.

Die Auswahl bezieht sich dabei auf Lösungen von Anbietern, die deutsche Unternehmen beim Austausch rechtskonformer elektronischer Rechnungen unterstützen. Neben allgemeinen Informationen zur Lösung werden detailliert die Zielgruppe der Lösung, der Rechnungsversand und Rechnungsempfang, die Formen des Datenaustauschs, die Systemintegration sowie die angebotenen Services und die Kosten betrachtet. Die Informationen dazu wurden direkt von den Anbietern mittels eines Fragebogens eingebracht.

Der Marktüberblick steht kostenlos zur Verfügung unter: www.elektronische-rechnungsabwicklung.de

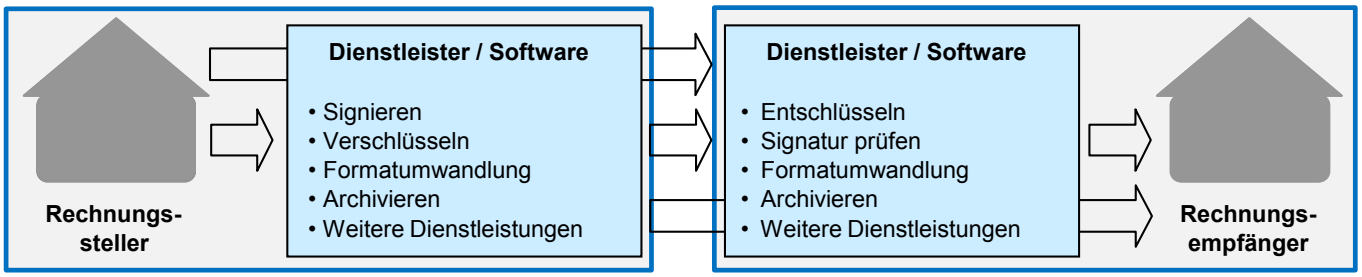


Abbildung 3-1: Einbindung von Dienstleistern und Software-Lösungen für einen elektronischen Rechnungsaustausch

4 Rechnungen elektronisch empfangen

Bei den in diesem Kapitel vorgestellten Fallbeispielen wird der Fokus auf den elektronischen Rechnungsempfang gelegt. Hierfür werden die Rechnungseingangsprozesse der folgenden Unternehmen aufgezeigt (in alphabetischer Reihenfolge).

Daimler AG
Aufklärungsarbeit hilft die Bereitschaft zur Nutzung zu erhöhen 15

EDEKA Minden-Hannover Stiftung & Co. KG
Elektronische Rechnungen sind ein wichtiges Anforderungskriterium bei der Lieferantenauswahl 18

ENERCON GmbH
Ideal ist ein einheitlicher Rechnungseingangsprozess im Unternehmen 21

SILLER&LAAR GmbH & Co. KG
Die Einführung elektronischer Rechnungsprozesse kann auch Schritt für Schritt erfolgen 24

Specht
Einkaufsgemeinschaft motiviert zum Empfang von elektronischen Rechnungen beim Einzelhändler 27

Daimler

Aufklärungsarbeit hilft die Bereitschaft zur Nutzung zu erhöhen

Über das Unternehmen

Die in Stuttgart ansässige Daimler AG unterteilt sich in Geschäftsfelder Mercedes-Benz Cars, Daimler Trucks, Mercedes-Benz Vans, Daimler Buses und Daimler Financial Services. Sie gehört zu den größten Anbietern im Segment der Premium-Pkw und ist der größte weltweit aufgestellte Nutzfahrzeughersteller.

Unternehmen:	Daimler AG
Ort:	Stuttgart
Branche:	Automobilhersteller
Mitarbeiter:	260.100
Ausrichtung:	International
Jahresumsatz:	97.761 Mio. Euro
Internet:	www.daimler.com

Ausgangssituation und Zielsetzung

Daimler, ein großer deutscher Automobilhersteller, empfängt monatlich ungefähr bis zu 150.000 Rechnungen. Um die Kosten bei der Rechnungsbearbeitung zu senken und Fehler, die durch eine manuelle Bearbeitung entstehen können, zu reduzieren und gleichzeitig die Rechnungsprozesse zu optimieren, stellte das Unternehmen im Jahr 2007 auf elektronische Rechnungen um. Im Fokus standen hierbei vor allem der Einsatz einer flexiblen Lösung und die unkomplizierte Anbindung an die Zulieferer des Unternehmens.

Herausforderungen

Im Unternehmen Daimler bestanden unterschiedliche lokale Vereinbarungen bei den einzelnen Werken und Niederlassungen bezüglich des Rechnungsaustausches. Damit ein einheitlicher und transparenter Ablauf der Rechnungsverarbeitung durchgesetzt werden konnte, mussten die Prozesse angeglichen und alle bestehenden Vereinbarungen überarbeitet werden.

Weiterhin galt es auch die Geschäftspartner, die ihre Rechnungen an Daimler senden, vom Einsatz und Mehrwert der elektronischen Rechnung zu überzeugen.

Umsetzung

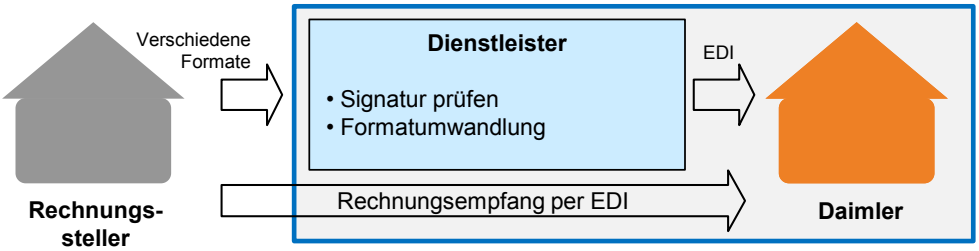
Daimler beschloss nach eingehender Recherche die Zusammenarbeit mit dem Dienstleister First Businesspost GmbH und den Einsatz von EDI[1] im Unternehmen über die bereits bestehenden VDA[2]-Aktivitäten hinaus (Datenfernübertragung nach VDA 4906). Die Einführung von EDI zur elektronischen Rechnungsabwicklung ermöglicht Daimler, elektronische Rechnungsdaten direkt von seinen Zulieferern in das ERP-System SAP übermittelt zu bekommen und dort automatisiert weiterzubearbeiten. Hierfür wird beispielsweise bei kleineren Unternehmen ein virtueller Druckertreiber installiert, der die Daten im passenden Format an Daimler sendet. Wird Daimler jedoch eine elektronische Rechnung in einem beliebigen anderen Format zugesendet, so wird diese zuerst vom Dienstleister verifiziert und danach in das bei Daimler eingesetzte EDI-Format konvertiert. Im Anschluss wird die elektronische Rechnung in das ERP-System SAP von Daimler zur weiteren Bearbeitung eingespeist.

Der Dienstleister übernimmt neben der Verifikation und Formatumwandlung der eingehenden elektronischen Rechnungen auch die Anbindungsgespräche mit den zuvor durch die Daimler AG angeschriebenen Lieferanten. Hierbei unterstützt der Dienstleister die Firma Daimler mit gezielten Beratungsgesprächen und Informationsmaterialien.

Die bei Daimler eingehenden elektronischen Rechnungen werden im Unternehmen selbst archiviert.

1 Als EDI wird der elektronische Datenaustausch mit strukturierten Daten bezeichnet. Für weitere Informationen wird auf Kapitel 3 verwiesen.

2 Der Verband der Automobilindustrie (VDA) spricht als Interessensverband der deutschen Automobilzulieferer und -hersteller Empfehlungen / Normen für die Kommunikation per EDI aus.



„Nur durch eine gezielte Aufklärungsarbeit bei den Geschäftspartnern über die Vorteile und den Umgang mit elektronischen Rechnungen erhöht man die Bereitschaft zur Nutzung. Das bringt mehr Vorteile für das eigene Unternehmen. Es ist allerdings noch viel Aufklärungsarbeit zu leisten."

Edward Jozanovic
Mitarbeiter Process Management Shared Services
Daimler

Nutzen

Durch den Umstieg auf elektronische Rechnungen konnte Daimler nicht nur seine Kosten in der Rechnungsbearbeitung senken und Fehler minimieren, die eingesetzte Lösung ermöglicht den Geschäftspartnern von Daimler auch mit relativ geringem technischen Umstellungsaufwand elektronische Rechnungen an das Unternehmen zu senden. Sind die elektronischen Rechnungen in einem beliebigen anderen Format, dann werden sie vom Dienstleister zur internen Bearbeitung für Daimler aufbereitet.

Derzeit empfängt der Konzern bereits 30 % seiner Eingangsrechnungen elektronisch.

Ausblick

Daimler möchte den Anteil der elektronischen Rechnungen weiter erhöhen und betreibt hierfür unter anderem zusammen mit seinem Dienstleister bei den Geschäftspartnern intensiv Aufklärungsarbeit und Marketing für den Einsatz elektronischer Rechnungen.

Auf einen Blick:

Ausgangssituation:

- Ca. 150.000 Papierrechnungen pro Monat
- Manuelle Bearbeitung

Zielsetzung:

- Kosten bei der Rechnungsbearbeitung senken
- Fehler durch eine manuelle Bearbeitung reduzieren

Größte Herausforderungen:

- Anpassung der Prozesse bei Werken / Niederlassungen
- Überarbeitung lokaler Vereinbarungen im Konzern beim Rechnungsaustausch
- Bereitschaft der Geschäftspartner Rechnungen elektronisch zu versenden

Umsetzung:

- Zusammenarbeit mit dem Dienstleister First Businesspost
- Rechnungsempfang direkt per EDI oder über Dienstleister, Dienstleister übernimmt Formatumwandlung
- Aufklärungsarbeit bei Zulieferern über elektronische Rechnungen
- Archivierung der elektronischen Rechnungen bei Daimler selbst

Nutzen:

- Kostensenkung
- Fehlerminimierung
- Verkürzung der Belegdurchlaufzeiten
- Automatisierung
- 30 % der Eingangsrechnungen elektronisch

EDEKA

Elektronische Rechnungen sind ein wichtiges Anforderungskriterium bei der Lieferantenauswahl

Über das Unternehmen

Das Genossenschaftsunternehmen EDEKA Minden-Hannover Stiftung & Co. KG beliefert ca. 1.600 Lebensmittelmärkte von der holländischen bis zur polnischen Grenze – hauptsächlich in den Regionen Niedersachsen, Sachsen-Anhalt und Berlin-Brandenburg.
Als größte der regionalen EDEKA-Handelsgesellschaften ist die EDEKA Minden-Hannover Stiftung & Co. KG in ihrem Absatzgebiet Marktführer.

Unternehmen:	EDEKA Minden-Hannover Stiftung & Co. KG
Ort:	Minden
Branche:	Regionalhandelsunternehmen / Lebensmittel
Mitarbeiter:	55.000
Ausrichtung:	National
Jahresumsatz:	6.700 Mio. Euro
Internet:	www.edeka-minden.de

Ausgangssituation und Zielsetzung

EDEKA Minden-Hannover, die größte der bundesweit sieben Edeka-Regionalgesellschaften, bearbeitet durchschnittlich ein Gesamtvolumen von monatlich knapp 370.000 Eingangsrechnungen. Der Großteil davon, etwa 330.000, fallen im Warenbereich bei der Wertschöpfung an. In diesem Bereich ist eine elektronische Rechnungsabwicklung bereits Standard und 90 % dieser Rechnungen werden elektronisch übermittelt. Die verbleibenden ca. 40.000 Eingangsrechnungen sind Eigenbedarfs- bzw. Kostenrechnungen, die für EDEKA selbst anfallen. Diese Rechnungen entstehen beispielsweise bei der Wartung der Kühlanlagen und wurden vor Projektbeginn ausschließlich papierhaft von überwiegend kleinen und mittleren Unternehmen an EDEKA gestellt.

Bei den papierhaft eingehenden Rechnungen war es nicht unüblich, dass beispielsweise für den Freigabeprozess eine Papierrechnung mehrere Wochen bei EDEKA unterwegs war. Um die Rechnungsprozesse bei den Eigenbedarfsrechnungen schneller, transparenter und somit für alle Beteiligten kostengünstiger zu gestalten, hat EDEKA im Jahr 2007 mit der Umstellung von Papierrechnungen auf elektronische Eigenbedarfsrechnungen begonnen.

Herausforderungen

Nach der erstmaligen Ankündigung der Umstellung auf elektronische Rechnungen durch EDEKA erklärten sich bereits knapp 25 % der Lieferanten bereit, ihre Rechnungen künftig elektronisch an das Unternehmen zu versenden. Insbeson-

dere bei den kleineren Lieferanten fehlte jedoch die Akzeptanz zur Versendung von elektronischen Rechnungen, was eine der größten Herausforderungen für EDEKA darstellte.

Da EDEKA mit vielen kleinen und mittleren Lieferanten zusammenarbeitet, die jeweils unterschiedliche Formate zur Rechnungsstellung verwenden, wurde zudem die Einführung einer elektronischen Rechnungsabwicklung im Unternehmen erschwert. Damit stand EDEKA bei Projektbeginn vor der schwierigen Entscheidung, welche Lösung zur elektronischen Rechnungsabwicklung für sie die geeignetste sei, um diese Herausforderungen zu meistern.

Umsetzung

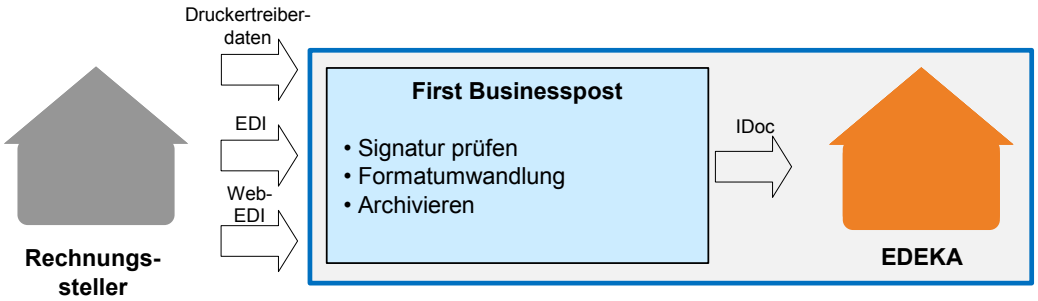
Auf Grund der unterstützenden Aktivitäten bei der Informations- und Aufklärungsarbeit der Lieferanten bezüglich des Versands elektronischer Rechnungen sowie durch die Schaffung einer einheitlichen Schnittstelle zum Rechnungsempfang bei EDEKA, beschloss das Unternehmen die Zusammenarbeit mit dem Dienstleister First Businesspost GmbH.

Die Lieferanten haben nun verschiedene Möglichkeiten zum Versand ihrer elektronischen Rechnungen an First Businesspost, die die Rechnungsdaten für EDEKA in einem geeigneten einheitlichen Format zur Verfügung stellt. Neben dem klassischen EDI[1] und WebEDI[2] bietet der Dienstleister eine spezielle Druckertreiberlösung an. Hierfür wird bei den Lieferanten ein Druckertreiber installiert, mit dem Rechnungen direkt aus dem Buchhaltungssystem bzw. der Büroanwendung heraus – per Knopfdruck – anstatt an einen Drucker direkt elektronisch an First Businesspost gesendet werden. Der Dienstleister konvertiert nach erfolgreicher Verifikation die vom Lieferanten empfangenen Rechnungsdaten in ein SAP-konformes IDoc-Format, das von EDEKA zur automatisierten Weiterbearbeitung benötigt wird. Dreimal täglich werden diese Rechnungsdaten dann von EDEKA automatisiert abgerufen und an die zuständigen Bearbeiter zur Freigabe weitergeleitet.

Die elektronischen Eigenbedarfsrechnungen werden sowohl bei First Businesspost als auch bei EDEKA selbst archiviert. Darüber hinaus stellt First Businesspost den Rechnungsstellern die Möglichkeit zur Verfügung, die an EDEKA versandten elektronischen Ausgangsrechnungen auch für sie zu archivieren.

1 Als EDI wird der elektronische Datenaustausch mit strukturierten Daten bezeichnet. Für weitere Informationen wird auf Kapitel 3 verwiesen.

2 Beim WebEDI erfolgt der elektronische Datenaustausch mit strukturierten Daten über ein Web-Portal. Für weitere Informationen zu EDI wird auf Abschnitt Kapitel 3 verwiesen.



„Die Bereitschaft von Unternehmen, ihre Rechnungen elektronisch zu versenden, ist für uns ein klares Anforderungskriterium bei der Lieferantenauswahl."

Oliver Hajdu
Prozessberater Konzernprozessmanagement
EDEKA

Nutzen

Durch die Umstellung des Rechnungseingangsprozesses unter Einsatz von elektronischen Rechnungen wurden die Abläufe deutlich schlanker und es konnten sowohl für EDEKA als auch für die Rechnungssteller deutliche Kosteneinsparungen im Vergleich zur Papierrechnung realisiert werden.

Die unterstützende Überzeugungsarbeit von First Businesspost bei den Rechnungsstellern und ein weiteres Anschreiben von EDEKA an die restlichen noch skeptischen Lieferanten fruchteten. Somit konnte der Anteil an elektronischen Eigenbedarfsrechnungen noch weiter erhöht werden.

Gut 2 Jahre nach Projektbeginn werden bereits 90 % der ca. 40.000 monatlichen Eigenbedarfsrechnungen elektronisch empfangen. Weitere 8 % werden bei Rechnungseingang eingescannt, um dann automatisiert weiterbearbeitet werden zu können und nur noch knapp 2 % werden manuell abgewickelt.

Ausblick

Nach den verzeichneten Erfolgen bei der Rechnungseingangsbearbeitung plant EDEKA zukünftig alle Bestell- und Rechnungsprozesse elektronisch abzuwickeln.

Für den Rechnungsversand wird deswegen eine Lösung angestrebt, bei der Rechnungen als signierte PDF-Dokumente auf einem Web-Portal für die Rechnungsempfänger zum Abruf bereitstehen. Die Umstellung des Rechnungsausgangs steht derzeit kurz vor der Einführung.

Auf einen Blick:

Ausgangssituation:

- Ca. 40.000 Eigenbedarfsrechnungen pro Monat
- Lange Freigabeprozesse

Zielsetzung:

- Schnellere Bearbeitung
- Transparenz der Prozesse
- Kosteneinsparungen

Größte Herausforderungen:

- Akzeptanzprobleme bei den kleineren Lieferanten
- Unterschiedliche Rechnungsformate
- Geeignetes System zur Umsetzung finden

Umsetzung:

- Zusammenarbeit mit Dienstleister First Businesspost
- Eingang der Rechnungsdaten durch First Businesspost in einheitlichem Format
- Archivierung der elektronischen Rechnungen bei EDEKA und beim Dienstleister
- Überzeugung weiterer Lieferanten zum Versand elektronischer Rechnung durch den Dienstleister und EDEKA selbst

Nutzen

- Deutliche Kosteneinsparungen für alle Beteiligten
- Ca. 95 % aller Kosten- bzw. Eigenbedarfs- und Warenrechnungen elektronisch
- Ca. 90 % der Eigenbedarfsrechnungen bereits elektronisch

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 17.000 installierten Windanlagen in über 30 Ländern auch weltweit zu den führenden Firmen ihrer Branche.

Unternehmen:	ENERCON GmbH
Ort:	Aurich
Branche:	Windenergieanlagenherstellung
Mitarbeiter:	12.000
Ausrichtung:	International
Jahresumsatz:	3,4 Mrd. Euro
Internet:	www.enercon.de

Ausgangssituation und Zielsetzung

Als einer der Vorreiter beim Empfang elektronischer Rechnungen stellte ENERCON, ein Hersteller von Windenergieanlagen, bereits im Jahre 2000 die Rechnungseingangsprozesse um. Hierbei standen in erster Linie Kosteneinsparungen und eine verbesserte Rechnungskontrolle der monatlichen ca. 28.000 Eingangsrechnungen im Vordergrund. Aber nicht nur die Optimierung der Rechnungsprozesse per se, sondern auch der Einsatz einer umweltschonenden und zukunftsfähigen Technik, war für die Projektleiter ausschlaggebend.

Herausforderungen

Als ENERCON die Einführung der elektronischen Eingangsrechnung vor gut einem Jahrzehnt initiierte, wurden fast ausschließlich Papierrechnungen versandt. Daher stellte die geringe Bereitschaft der Geschäftspartner, Rechnungen elektronisch an ENERCON zu versenden die größte Herausforderung bei der Umsetzung des Projekts dar.

Zudem hatte das international agierende Unternehmen ein großes Interesse daran, seine Rechnungsprozesse möglichst einheitlich zu gestalten. Die verschiedenen Formate der Eingangsrechnungen von den unterschiedlichen Geschäftspartnern erwiesen sich deswegen als großes Problem für ENERCON. Für eine Integration aller Rechnungsformate wären enorme Anpassungen im IT-System von ENERCON nötig gewesen.

Umsetzung

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

Zu einigen der Geschäftspartner besteht eine direkte Verbindung zum Austausch von strukturierten Daten in diesem XML-Format per EDI[1]. Die so übermittelten Rechnungsdaten werden nach Empfang bei ENERCON automatisiert in SAP weiterverarbeitet.

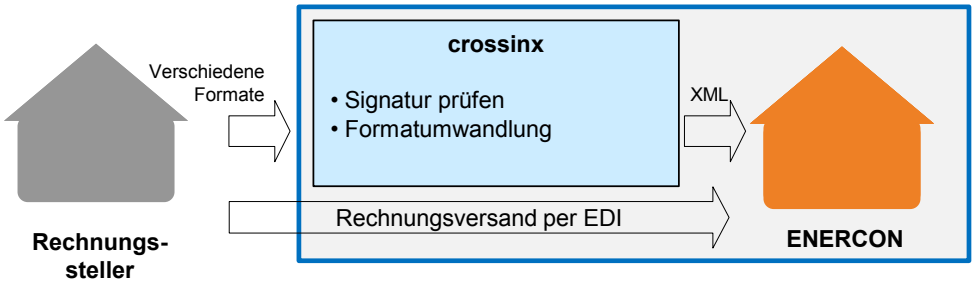
Um auch die Geschäftspartner, die keine EDI-Anbindung zu ENERCON haben, anbinden zu können, beschloss das Unternehmen die Zusammenarbeit mit einem Dienstleister. Dabei stand vor allem die Möglichkeit zur Konvertierung der elektronischen Eingangsrechnungen in das genutzte XML-Format im Vordergrund, um einen möglichst einheitlichen Rechnungseingangsprozess im Unternehmen zu realisieren. Auf Grund bereits bestehender Geschäftsbeziehungen bekam u. a. die crossinx GmbH hierfür den Zuschlag.

1 Als EDI wird der elektronische Datenaustausch mit strukturierten Daten bezeichnet. Für weitere Informationen wird auf Kapitel 3 verwiesen.

Besteht also keine EDI-Anbindung eines Rechnungsstellers zu ENERCON, so werden die Rechnungen qualifiziert elektronisch signiert übertragen und von crossinx empfangen. Nach einer Signaturprüfung der Eingangsrechnungen durch crossinx, werden diese in das spezielle XML-Format konvertiert. Somit kann ENERCON die in dieser Form erhaltenen Rechnungsdaten unabhängig vom Übertragungsweg automatisiert im SAP-System weiterbearbeiten.

Nach Prüfung und Freigabe der über crossinx elektronisch empfangenen Rechnungen werden diese bei ENERCON selbst zusammen mit dem Prüfprotokoll rechtskonform archiviert.

Um die elektronische Rechnung bei den eigenen Rechnungsstellern bekannter zu machen, versendet ENERCON Anschreiben an seine Geschäftspartner. Hierbei gaben bereits 50 % der Unternehmen ein positives Feedback.



„Für eine Vereinheitlichung der Prozesse bei der elektronischen Rechnungsabwicklung sind branchenweite Standards von großer Bedeutung."

Britta Wyrembek
Mitarbeiterin Accounts Department
ENERCON

Nutzen

Die Einführung eines elektronischen Rechnungseingangsprozesses bei ENERCON hat sich für das Unternehmen bezahlt gemacht. Insbesondere die Verarbeitung von strukturierten Daten im gewünschten XML-Format ermöglichte ENERCON die Rechnungsprozesse effizient zu verbessern und die Fehler bei der Rechnungsbearbeitung deutlich zu reduzieren.

Vor allem durch den Einsatz eines Dienstleisters konnte hier eine einfache und kostengünstige Umsetzung des Projekts erreicht werden. Auf diese Weise mussten nur geringe Investitionskosten zur Anbindung der Geschäftspartner getätigt werden und nur wenige Veränderungen an internen Prozessen und Systemen vorgenommen werden.

Durch den elektronischen Rechnungseingangsprozess kann nun ein optimierter Rechnungsdurchlauf erfolgen, der eine schnellere Zahlung der Rechnungen an die Lieferanten ermöglicht. Damit können Skontozahlungsziele häufiger genutzt werden, was auch im Interesse der Lieferanten ist.

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

Ausblick

ENERCON arbeitet stetig an der Erhöhung des Anteils an elektronischen Eingangsrechnungen. Dabei würde die Einführung eines branchenweiten Formatstandards sehr zuträglich sein. Damit würde ein Einstieg für die Geschäftspartner erheblich erleichtert werden und elektronische Rechnungen würden eine stärkere Verbreitung finden, womit der Nutzen für alle Beteiligten noch weiter steigen würde.

Auf einen Blick:

Ausgangssituation:

- Ca. 28.000 Eingangsrechnungen pro Monat
- Aufwendige Rechnungseingangsprozesse

Zielsetzung:

- Optimierung der Rechnungsprozesse
- Verbesserte Kontrolle über Eingangsrechnungen
- Kosteneinsparungen

Größte Herausforderungen:

- Geringe Verbreitung elektronischer Rechnungen
- Unterschiedlichen Formate der Eingangsrechnungen

Umsetzung:

- Einsatz eines speziellen XML-Formats zur automatisierten Weiterverarbeitung
- Rechnungsdatenaustausch per EDI in eingesetztem XML-Format
- Zusammenarbeit mit Dienstleister crossinx, wenn keine EDI-Anbindung
- Umwandlung der Rechnungsdaten durch den Dienstleister in einheitliches XML-Format
- Archivierung der elektronischen Rechnungen bei ENERCON

Nutzen:

- Vereinheitlichung der Prozesse
- Optimierter Rechnungsdurchlauf
- Skontovorteile
- Fehlerreduktion

SILLER&LAAR

SILLER&LAAR
FÜR DEN GUTEN GESCHMACK

Die Einführung elektronischer Rechnungsprozesse kann auch Schritt für Schritt erfolgen

Über das Unternehmen

Das familiengeführte Unternehmen SILLER&LAAR GmbH & Co. KG wurde 1836 gegründet und hat seinen Sitz in Augsburg. Es entwickelte sich von der Eisengroßhandlung zum Fachgeschäft mit Markenartikeln aus den Bereichen Kochen, Design und Lifestyle.

Unternehmen:	SILLER&LAAR GmbH & Co. KG
Ort:	Augsburg
Branche:	Einzelhandel / Küchenbedarf
Mitarbeiter:	12
Ausrichtung:	National
Jahresumsatz:	k. A.
Internet:	www.siller-laar.de

Ausgangssituation und Zielsetzung

SILLER&LAAR bearbeitet als Einzelhändler der Branchen Kochen, Design und Lifestyle monatlich ca. 500 papierhafte Eingangsrechnungen. Obwohl in diesen Branchen bereits etwa 75 % der Bestellungen automatisiert per EDI[1] abgewickelt werden, dominiert der papierhafte Rechnungsversand.

Um Kosten sowie unnötige Medienbrüche und damit verbundene Bearbeitungsfehler künftig zu reduzieren, strebt SILLER&LAAR mit seinen Lieferanten einen elektronischen Rechnungsdatenaustausch an. Hierbei ist der Geschäftsführung besonders wichtig, sich als innovatives und technikaffines Unternehmen frühzeitig mit dem Thema zu beschäftigen, um so eine Schritt-für-Schritt-Einführung der elektronischen Rechnungsabwicklung zu realisieren.

Herausforderungen

Für SILLER&LAAR stellte die mangelnde Bereitschaft seiner Lieferanten zum Versand elektronischer Rechnungen die größte Herausforderung bei der Umstellung auf elektronische Rechnungsprozesse dar. Obwohl der Großteil der Bestellungen auf elektronischem Wege erfolgt, ist die Anzahl der Lieferanten, die auch Rechnungen elektronisch an SILLER&LAAR versenden, sehr gering. Es handelt sich hier um das klassische Henne-Ei-Problem, denn der Nutzen

1 Als EDI wird der elektronische Datenaustausch mit strukturierten Daten bezeichnet. Für weitere Informationen wird auf Kapitel 3 verwiesen.

bei Umstellung auf elektronische Rechnungsprozesse wird umso höher, je mehr Geschäftspartner sich bereits beteiligen.

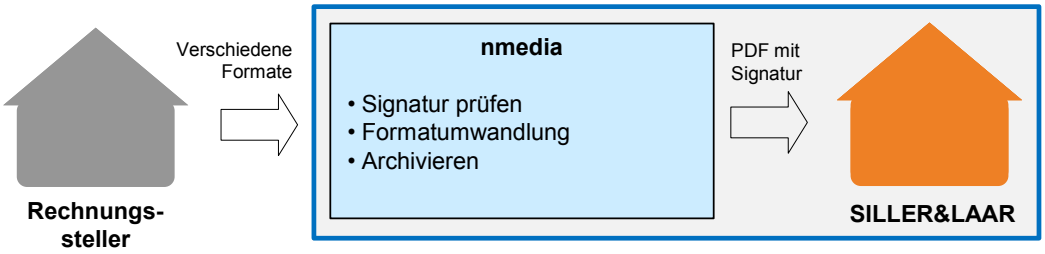
Außerdem darf auch der Aufwand nicht unterschätzt werden, der betrieben werden muss, um eine durchgängig hohe Qualität der Artikelstammdaten sowie eine fehlerfreie Anbindung an das Warenwirtschaftssystem zu gewährleisten. Das ist eine wichtige Voraussetzung für den automatisierten Rechnungsdatenaustausch. So sollten zum Beispiel die richtigen Artikelnummern den entsprechenden Produkten zugeordnet sein und nicht doppelt vorkommen.

Umsetzung

Bei der Umstellung von papierhaften auf elektronische Eingangsrechnungen war für SILLER&LAAR unter anderem ein möglichst geringer finanzieller und personeller Aufwand für die Vereinheitlichung der Formatvielfalt der elektronischen Rechnungen und eine problemfreier Empfang der Rechnungsdaten ausschlaggebend. Darum entschied sich das Unternehmen, einen Dienstleister für den elektronischen Rechnungseingang einzusetzen. Da der Dienstleister nmedia GmbH bereits die Bestellungen von SILLER&LAAR verwaltet und dieser in der Branche weit verbreitet ist, wurde die Umsetzung mit diesem beschlossen.

Um gezielt Lerneffekte bei der Bearbeitung elektronischer Rechnungen zu erreichen und auf die Lieferanten weiterhin uneingeschränkt eingehen zu können, setzt SILLER&LAAR zunächst auf den Empfang von signierten PDF-Rechnungen. Aktuell werden die elektronischen Eingangsrechnungen vom Dienstleister empfangen und nach erfolgter Verifikation als PDF-Dokument per E-Mail an SILLER&LAAR zur weiteren Bearbeitung versandt.

Die rechtskonforme elektronische Archivierung der geprüften elektronischen Rechnungen erfolgt zusammen mit dem Prüfprotokoll beim Dienstleister, soll aber zukünftig bei SILLER&LAAR selbst stattfinden.



„Die elektronische Rechnung ist der Schlüssel zu einer automatisierten Bestell- und Rechnungsabwicklung. Man kann nicht früh genug anfangen, sich damit zu beschäftigen!"

Michael Berz
Geschäftsführer
SILLER&LAAR

Nutzen

SILLER&LAAR hat bewusst bei der Einführung des elektronischen Rechnungsempfangs auf einen schrittweisen Einstieg gesetzt und damit einen Grundstein zu einem automatisierten elektronischen Bestell- und Rechnungswesen im Unternehmen gelegt.

SILLER&LAAR hat ein Konzept für sein Unternehmen gewählt, das auf Lerneffekte und zunehmendes Selbstverständnis abzielt. Der mit Unterstützung des Dienstleisters gewählte Schritt-für-Schritt-Einstieg in eine vollautomatisierte elektronische Bestell- und Rechnungsabwicklung ermöglicht auch den Mitarbeitern, sich mit den neuen Vorgängen allmählich vertraut zu machen.

Ausblick

Gegenwärtig ist der Anteil elektronischer Eingangsrechnungen mit 5 % zwar noch niedrig und die erzielbare Kostenreduzierung damit noch sehr gering, jedoch ist die Geschäftsführung überzeugt, dass sich zukünftig noch deutliche Einsparungen ergeben werden.

Auf einen Blick:

Ausgangssituation:

- Ca. 500 Eingangsrechnungen pro Monat
- 75 % der Bestellungen bereits per EDI
- Ca. 100 Lieferanten

Zielsetzung:

- Schritt-für-Schritt zu einer automatisierten Bestell- und Rechnungsabwicklung
- Vermeidung von Medienbrüchen
- Kostenreduzierung
- Fehlerreduzierung
- Lerneffekte beim Umgang mit elektronischen Rechnungen

Größte Herausforderungen:

- Zum Teil verhaltene Bereitschaft der Lieferanten zum elektronischen Rechnungsversand
- Vereinheitlichung und Qualität der Artikelstammdaten

Umsetzung:

- Zusammenarbeit mit Dienstleister nmedia
- Rechnungsempfang als signiertes PDF-Dokument
- Archivierung der elektronischen Rechnungen beim Dienstleister

Nutzen:

- Einstieg in einen automatisierten Bestell- und Rechnungsprozess
- Erfahrungen beim Umgang mit elektronischen Rechnungen

Specht

Einkaufsgemeinschaft motiviert zum Empfang von elektronischen Rechnungen beim Einzelhändler

Über das Unternehmen

Das Familienunternehmen Firma Specht bietet als Fachgeschäft für die ganze Familie Produkte aus den Bereichen Gartentechnik, Geschenkartikel, Öfen & Kamine, Eisenwaren, Haushalt, Werkzeuge, Fahrräder und Krafträder sowie einen Werkstatt-Service an.

Unternehmen: Specht
Ort: Friedeburg-Reepsholt
Branche: Einzelhandel
Mitarbeiter: 19
Ausrichtung: National
Jahresumsatz: k. A.
Internet: www.specht-info.de

Ausgangssituation und Zielsetzung

Bei der Firma Specht, ein Fachgeschäft für Garten- und Haushaltsartikel, gehen monatlich bis zu 400 Rechnungen ein. Den Großteil der Rechnungen erhält das Unternehmen über den Zentralregulierer EK/servicegroup eG[1], eine Einkaufsgemeinschaft, die für Einzelhändler den Einkaufs- bzw. Rechnungsprozess abwickelt.

Das Familienunternehmen Specht beschloss auf Initiative der EK/servicegroup die Umstellung auf einen automatisierten Rechnungsprozess, um die Rechnungsabwicklung zu vereinfachen und die bisher umständliche Fehlerkontrolle zu verbessern.

Der Wunsch der Einkaufsgemeinschaft ihre Mitglieder zum Empfang elektronischer Rechnungen zu bewegen, wird immer größer, weil die EK/servicegroup selbst einen großen Nutzen daraus ziehen kann. Darum wurden einige der Mitglieder der Einkaufsgemeinschaft diesbezüglich angesprochen. Die Firma Specht wollte diesem Wunsch entsprechen.

1 Die EK/servicegroup eG ist eine Handelskooperation für die Bereiche Living, Comfort, Hobby, Family und Fashion. Weitere Informationen über die EK/servicegroup eG beispielsweise auf deren Website www.ek-servicegroup.de.

Herausforderungen

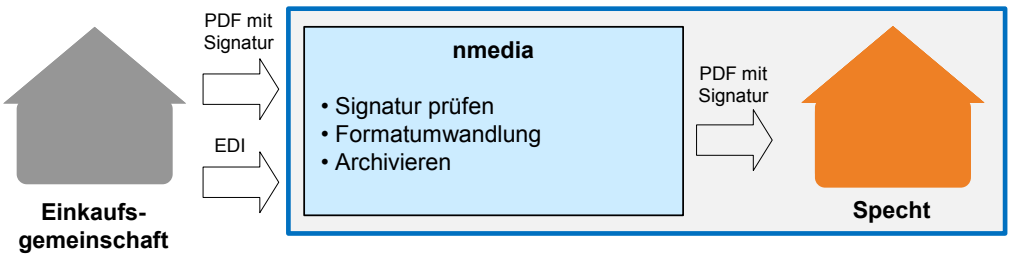
Die zentrale Frage, die bei der Planung des Projekts auftauchte war, wie die Umsetzung erfolgen könnte und welche Lösung dafür geeignet ist. Zudem galt es noch zu klären, ob für die Einführung eines elektronischen Rechnungsempfangs ein Dienstleister eingesetzt werden soll und wenn ja welcher.

Umsetzung

Da die Einkaufsgemeinschaft ein starkes Interesse daran hat, dass die Mitglieder ihre Rechnungen elektronisch erhalten, wird eine Unterstützung für die Einführung eines elektronischen Rechnungsempfangs angeboten. Da EK/servicegroup bereits mit dem Dienstleister nmedia GmbH kooperiert, hat die Firma Specht sich für dessen Lösung entschieden.

Alle Rechnungen, die die Firma Specht von EK/servicegroup erhält, werden über nmedia empfangen. Der Dienstleister übernimmt dabei die Verifikation der elektronischen Eingangsrechnungen sowie eine Umwandlung in ein PDF-Dokument.

Zudem werden die elektronischen Rechnungen, die die Firma Specht über den Dienstleister erhält, bei nmedia auch rechtskonform archiviert.



„Unsere Einkaufsgesellschaft bewegte uns zur Umstellung auf elektronische Eingangsrechnungen. Wir konnten damit eine Zeitersparnis von 50 % bei der Bearbeitung der elektronischen Rechnungen im Vergleich zu Papierrechnungen erzielen."

Markus Specht
Leiter Verkauf
Specht

Nutzen

Die Firma Specht sieht den Hauptnutzen des elektronischen Rechnungseingangs vor allem in der effizienten Abwicklung und der enormen Zeitersparnis bei der Bearbeitung. Die effiziente Abwicklung ergibt sich vor allem aus der Fehlerreduzierung bei der leichten Überführung der Rechnung ins eigene Warenwirtschaftssystem. Damit konnte das Unternehmen bisher eine Zeitersparnis von 50 % bei der Bearbeitung der elektronischen Rechnungen im Vergleich zu Papierrechnungen erzielen.

Ausblick

Viele weitere Optimierungen beim Rechnungsprozess sind geplant und sollen in den nächsten Jahren Stück für Stück eingeführt werden. Besonders wichtig erscheint der Firma Specht dabei, zukünftig auch Ausgangsrechnungen elektronisch versenden zu können, um so früher oder später möglichst viele Rechnungen auf elektronischem Wege zu verarbeiten.

Auf einen Blick:

Ausgangssituation:

- Bis zu 400 Eingangsrechnungen pro Monat
- Großteil der Eingangsrechnungen wird von Einkaufsgemeinschaft EK/servicegroup empfangen
- Initiative zum elektronischen Rechnungseingang ging von Einkaufsgemeinschaft aus

Zielsetzung:

- Vereinfachung der Rechnungsabwicklung
- Fehlerminimierung

Größte Herausforderungen:

- Einfache Umsetzung
- Anbindung an die Einkaufsgemeinschaft
- Suche nach einer passenden Lösung

Umsetzung:

- Zusammenarbeit mit Dienstleister nmedia
- Rechnungsempfang als signiertes PDF-Dokument
- Archivierung der elektronischen Rechnungen beim Dienstleister

Nutzen:

- Zeitersparnis
- Fehlerminimierung
- Wunsch der Einkaufsgemeinschaft umgesetzt

5 Rechnungen elektronisch versenden

Bei den in diesem Kapitel vorgestellten Fallbeispielen wird der Fokus auf den elektronischen Rechnungsversand gelegt. Hierfür werden die Rechnungseingangsprozesse der folgenden Unternehmen aufgezeigt (in alphabetischer Reihenfolge).

Diephaus Betonwerk GmbH
Die Anforderungen großer Unternehmen bewegen Unternehmen zur Umstellung der Rechnungsprozesse 31

G. Umbreit GmbH & Co. KG
Auch eine vermeintlich technikaverse Branche begeistert sich für elektronische Rechnungen 34

Kaffee Partner Ost-Automaten GmbH
Kunden erhalten ihre elektronische Rechnung über ein Web-Portal 37

Mink Bürsten
Mit einem 2D-Barcode können elektronische Rechnungen rechtskonform per Fax versendet werden 40

Sunny Cars GmbH
Nur bei rechtlich aufgeklärten Kunden ist man langfristig erfolgreich 43

DIEPHAUS

Die Anforderungen großer Unternehmen bewegen Unternehmen zur Umstellung der Rechnungsprozesse

Über das Unternehmen

Die mittelständische Firma DIEPHAUS BETONWERK GmbH wurde 1932 gegründet und hat ihren Firmensitz in Vechta. Sie ist ein international tätiger Hersteller von Betonfertigteilen mit einer Produktpalette von Werksteinplatten über Rand- und Wandbefestigung bis hin zu kompletten Beton-Bausätzen.

Unternehmen:	DIEPHAUS BETONWERK GmbH
Ort:	Vechta
Branche:	Produktion von Betonfertigteilen
Mitarbeiter:	k. A.
Ausrichtung:	International
Jahresumsatz:	k. A.
Internet:	www.diephaus.de

Ausgangssituation und Zielsetzung

DIEPHAUS, ein Hersteller von Betonfertigteilen, versendet monatlich ein Volumen von ca. 6.000 Rechnungen. Mit der zunehmenden Belieferung von größeren Baumärkten und Einkaufsgesellschaften, die ein elektronisches Bestell- und Rechnungswesen forderten, wurde für DIEPHAUS eine Einführung elektronischer Abwicklungsprozesse immer wichtiger.

Hinzu kam, dass viele der bisher manuell durchgeführten Vorgänge im Unternehmen teilweise doppelt abgewickelt wurden und mit einem großen Aufwand verbunden waren. Auch die große Menge an Papier, die es täglich zu bearbeiten gab, z. B. durch Faxbestellungen, war eine große Belastung für DIEPHAUS.

Deswegen hat sich DIEPHAUS zum Ziel gesetzt, seine Prozesse im Unternehmen elektronisch abzuwickeln, um einerseits den steigenden Anforderungen seiner Großkunden gerecht zu werden und andererseits die Abläufe effizienter zu gestalten. Dabei standen überwiegend Zeitersparnis, Kostensenkung und Fehlerreduzierung im Vordergrund. Zudem sollen den Kunden Serviceleistungen auf Basis von elektronisch unterstützten Prozessen angeboten werden, um so eine stärkere Kundenbindung zu erreichen und um einen Wettbewerbsvorteil gegenüber den Mitbewerbern zu haben.

Herausforderungen

Die unterschiedlichen Anforderungen verschiedener Kunden und Geschäftspartner, die es zu berücksichtigen galt, stellten für DIEPHAUS die größte Herausforderung dar. Auch weitere potenzielle Kunden sollen künftig ebenfalls mit DIEPHAUS ihre Daten austauschen können. Dazu werden einheitliche Standards und Schnittstellen benötigt, da individuelle Anpassungen für alle einen finanziellen und personellen Aufwand bedeuten würden.

Zudem ist die Umstellung der gesamten IT im Unternehmen ein sehr tiefgreifendes Projekt, das viele Ressourcen in Anspruch nimmt. So war bei der Umsetzung zu berücksichtigen, dass ausreichend Zeit eingeplant wird und das Tagesgeschäft eine höhere Priorität hat.

Umsetzung

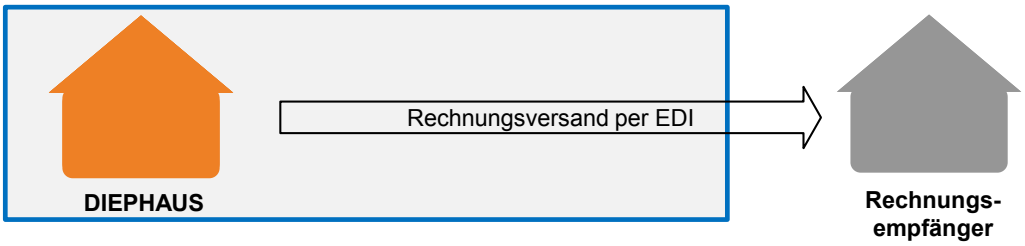
Um die eigenen Geschäftsprozesse zu verbessern wurde im ersten Schritt die Standardsoftware SAP als neues Warenwirtschaftssystem eingeführt. Darauf aufbauend wurden sämtliche Prozesse neu strukturiert. Dabei wurde für Bestell-, Liefer- und Abrechungsprozesse auf die Nutzung von GS1[1]-Standards gesetzt, um einen Austausch der Daten per EDI[2] in bewährtem Format zu ermöglichen.

Dazu erfolgte zunächst die Integration des elektronischen Artikelstammdatenpools SA2 Worldsync[3], das DIEPHAUS ermöglicht, anderen Unternehmen sein Sortiment und die dazugehörigen Stammdaten in einem standardisierten Format zur Verfügung zu stellen. Die Anbindung an den zentralen Stammdatenpool SA2 Worldsync hat den Vorteil, dass nur eine Artikelstammdatenbank existiert und auf deren Basis ein standardisierter Datenaustausch per EDI erfolgen kann.

1 GS1 Germany entwickelt Empfehlungen für die Implementierung von EDI-Standards, berät Unternehmen und bietet neben Publikationen auch Trainings und Konferenzen an.

2 Als EDI wird der elektronische Datenaustausch mit strukturierten Daten bezeichnet. Für weitere Informationen wird auf Kapitel 3 verwiesen.

3 SA2 Worldsync ermöglicht einen effizienten Austausch von Artikelstammdaten zwischen Unternehmen auf Basis internationaler GDSN-Standards. Über den Stammdatenpool können alle Beteiligten – auch Unternehmen, die anderen GDSN-konformen Datenpools angeschlossen sind – global mit den gleichen Daten versorgt werden. Doppeleingaben werden vermieden und das Fehlerrisiko minimiert.



„Bevor man sich an die Umsetzung macht, sollte man sich mit Unternehmen austauschen, die bereits elektronische Rechnungsprozesse verwenden. Aus den Erfahrungen der anderen Unternehmen kann man vieles auf seine eigene Umsetzung übertragen."

Christian Diephaus
Geschäftsführer
DIEPHAUS

Die ausgehenden Rechnungen werden nun nicht mehr papierhaft versandt, sondern als EDI-Nachricht auf Basis der nun standardisiert vorliegenden Daten. Die Erstellung der Rechnung erfolgt für DIEPHAUS ohne großen Aufwand im SAP-System auf Knopfdruck. Und bei den Kunden und Handelspartnern von DIEPHAUS können die Rechnungen automatisiert im IT-System eingelesen und weiterverarbeitet werden.

DIEPHAUS archiviert seine elektronischen Rechnungen im Unternehmen selbst.

Nutzen

Trotz hoher Investitionskosten von 70.000 Euro überstieg der Nutzen schnell den notwenigen Aufwand. Mit dem elektronischen Rechnungsversand konnten die laufenden Kosten um 70 % reduziert und Bearbeitungsfehler minimiert werden. Eine Anbindung von weiteren Großkunden, die zusammen 45 % der 6.000 Ausgangsrechnungen umfassen, ermöglichte eine Amortisation des Großprojektes nach bereits 34 Monaten.

Ausblick

Für DIEPHAUS stellt der Datenaustausch im GS1-Standard eine langfristige Investition dar, da nun nicht nur bestehende, sondern auch zukünftige Kunden Daten in einem gängigen Format zur Verfügung gestellt bekommen.

DIEPHAUS steckte sich das Ziel in Zukunft noch weitere Kunden von einer Umstellung auf elektronische Rechnungsprozesse zu überzeugen, um seinen Nutzen noch weiter steigern zu können. Derzeit ist bereits der nächste Großkunde in der Testphase.

Auf einen Blick:

Ausgangssituation:

- Ca. 6.000 Ausgangsrechnungen pro Monat
- Großkunden als Initiator für elektronisches Bestell- und Rechnungswesen
- Aufwändige manuelle papierbasierte Prozesse

Zielsetzung:

- Anforderungen der Großkunden gerecht werden
- Zeitersparnis
- Kostenreduzierung
- Fehlerreduzierung
- Kundenservice optimieren

Größte Herausforderungen:

- Unterschiedliche Anforderungen der Geschäftspartner
- Starke Anpassung innerbetrieblicher Abläufe

Umsetzung:

- Einführung einer Standardsoftware als Warenwirtschaftssystem
- Automatisierung der Prozesse unter Nutzung von GS1-Standards
- Rechnungsdatenaustausch per EDI in standardisiertem Format
- Archivierung der elektronischen Rechnungen im Unternehmen

Nutzen:

- Amortisierung der Projektkosten nach 34 Monaten
- Reduzierung der laufenden Kosten um 70 %

G. Umbreit

umbreit

Auch eine vermeintlich weniger technikaffine Branche begeistert sich für elektronische Rechnungen

Über das Unternehmen

Das inhabergeführte Familienunternehmen G. Umbreit GmbH & Co. KG hat seinen Firmensitz in Bietigheim-Bissingen und gilt mit 10 % Marktanteil als drittgrößter Dienstleister Deutschlands im Bereich Barsortiment (Buchgroßhandel).
Außer dem Zwischenbuchhandel mit Barsortiment, Büchersammelverkehr und Verlagsauslieferung ist es im Presse-Grosso tätig.

Unternehmen:	G. Umbreit GmbH & Co. KG
Ort:	Bietigheim-Bissingen
Branche:	Zwischenbuchhandel und Presse-Grosso
Mitarbeiter:	350
Ausrichtung:	International
Jahresumsatz:	200 Mio. Euro
Internet:	www.umbreit.de

Ausgangssituation und Zielsetzung

Der Buchgroßhändler Umbreit beschloss im Jahr 2008 die Einführung einer elektronischen Rechnungsabwicklung, um damit künftig bei seinen monatlich etwa 7.200 Ausgangsrechnungen die Umwelt zu schonen, Kosten zu senken und das Image als Technologieführer auszubauen. Die Firma selbst war von den verschiedenen Vorzügen der elektronischen Rechnungsabwicklung überzeugt, sah aber die Branchen Zwischenbuchhandel und Presse-Grosso, in denen sie tätig ist, als eher weniger technikaffin.

Obwohl Umbreit also mit wenig positiver Resonanz ihrer Geschäftskunden rechnete, startete sie das Projekt zur Einführung von elektronischen Ausgangsrechnungen, um im eigenen Unternehmen Kosten zu senken, das Image weiter auszubauen und zudem die Umwelt zu schonen.

Herausforderungen

Da Umbreit in der Branche eine geringe Akzeptanz bezüglich der Einführung des elektronischen Rechnungsversandes erwartete, stellte die zu leistende Überzeugungsarbeit bei den Rechnungsempfängern die größte Herausforderung für das Unternehmen dar.

Umsetzung

Die Einführung der elektronischen Rechnungsabwicklung begann mit der Auswahl einer passenden Lösung. Zunächst wurde im Internet nach potenziellen Anbietern recherchiert. Darauf folgte ein Austausch mit Referenzkunden einiger ausgewählter Lösungsanbieter. Nach der Präsentation ihrer Lösungen entschied sich Umbreit für den Hersteller eviatec Systems GmbH und seine Signatur-Software eviatecSign.

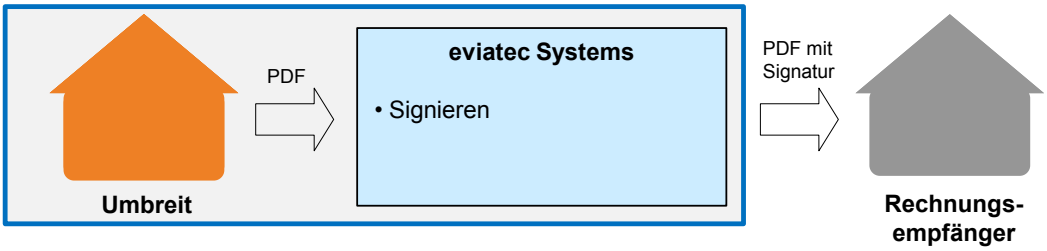
Um die Geschäftspartner von der elektronischen Rechnung überzeugen zu können, wurden in erster Linie die Kundenbetreuer zu diesem Thema geschult. Zusätzlich versendete das Unternehmen ein Informationsschreiben an seine Kunden und nutzte seine B2B-Bestellplattform für die Verbreitung weiterer Informationen. Die erste Umfrage von Umbreit bezüglich der Akzeptanz elektronischer Eingangsrechnungen, wurde von 70 % der Befragten beantwortet. Bereits 60 % davon stimmten der Empfang von elektronischen Rechnungen von Umbreit zu.

Umbreit nutzt für seine Rechnungsprozesse ein selbst entwickeltes Warenwirtschaftssystem auf Oracle Basis. Hier werden für den Rechnungsversand zunächst die elektronischen Ausgangsrechnungen erstellt. Danach werden sie automatisiert von der für diese Zwecke erworbenen Signatur-Software von eviatec auf einem Server von Umbreit mit einem 2D-Barcode[1] signiert. Bevor sie dann an die jeweiligen Geschäftskunden als PDF-Dokument per E-Mail versandt werden, archiviert das direkt an das Warenwirtschaftssystem und den Signaturserver angebundene Archivierungssystem die elektronische Rechnung. Hierbei erfolgt der komplette Prozess voll automatisiert.

1 Der 2D-Barcode ist ein Bild, das verschlüsselte Daten enthält. Im Falle der elektronischen Rechnung beinhaltet der 2D-Barcode die verschlüsselten Rechnungsdaten, die qualifizierte elektronische Signatur sowie das zugehörige Zertifikat. So bleibt auch bei einem Ausdruck die Signatur erhalten.

Für den Signiervorgang hat das Unternehmen zwei Signaturkarten vorliegen, von denen je eine ein halbes Jahr permanent im Einsatz ist. Diese wird durch die andere für jeweils sechs Monate ausgetauscht. Dies kann verschiedene Gründe haben. Wenn z. B. der Mitarbeiter, auf den die Signaturkarte ausgestellt ist, durch Urlaub, Krankheit oder andere Abwesenheit verhindert ist, so kann ein anderer[2] die Rechnungen signieren und es entstehen dadurch keine unnötigen, auch kostenverursachenden, Verzögerungen in der Rechnungsausgangsbearbeitung. Das ausschlaggebende Argument, warum diese Karten nicht dasselbe Gültigkeitsdatum besitzen sollten, liegt darin begründet, dass Signaturkarten nach zwei Jahren ihre Gültigkeit verlieren. Ist eine Karte „abgelaufen“ und es wurde dies nicht recht- bzw. vorzeitig bemerkt,

2 An dieser Stelle sollte nochmals darauf hingewiesen werden, dass es theoretisch möglich ist und leider auch teils praktiziert wird, die PIN für die Signaturkarte weiterzugeben, damit ein anderer gegebenenfalls mit signieren kann. Dies muss aber tunlichst untersagt werden. Überlegt man sich den „analogen“ Fall, dass eine eigenhändige Unterschrift getätigt werden muss, so wird man auch nicht jemand anderem erlauben, die eigene Unterschrift zu fälschen. Hier unterschreibt dann auch ein anderer, der dafür berechtigt ist in seinem eigenen Namen.



„Mit einer offenen und ehrlichen Informationspolitik über elektronische Rechnungen konnten wir in unserer Branche 70 % von dem großen Nutzen für alle Beteiligten überzeugen."

Lutz Saling
Projektkoordinator
G. Umbreit

dann kann mit der anderen weiter signiert werden, bis eine neue Karte beantragt und dem Unternehmen zugestellt ist. Auch hier sind Zeit und Kosten wieder die Hauptfaktoren gleich zwei Karten im Unternehmen einzusetzen und diese auch noch zeitlich versetzt.

Nutzen

Derzeit liegt der Anteil der elektronisch versendeten Rechnungen bei über 70 %. Bei einmaligen Investitionskosten von 46.000 Euro und monatlichen Kosten von 3.800 Euro amortisierte sich das Projekt bereits nach sechs Monaten. Die Firma ist daher mit den bereits erzeilten Ergebnissen mehr als zufrieden. Vor allem die hohe Bereitschaft zur Teilnahme an der elektronischen Rechnung nach intensiver Aufklärungsarbeit bei den Beteiligten ermöglichte eine kurze Amortisationsdauer des Projekts und steigerte das Image von Umbreit als innovatives und umweltfreundliches Familienunternehmen.

Ausblick

Aktuell wird eine noch stärkere Verbreitung der elektronischen Rechnung im eigenen Kundenkreis vorangetrieben. Die Einführung der elektronischen Rechnung im Barsortiment und Büchersammelverkehr, soll den restlichen Geschäftskunden, die noch immer Papierrechnungen von Umbreit empfangen, ein weiteres Argument liefern, doch auf die elektronische Rechnung umzusteigen. So erhofft sich Umbreit einen weiteren Anstieg des Anteils der elektronischen Rechnung und eine Steigerung auf 90 % innerhalb der nächsten fünf Jahre ist angestrebt. Wobei ein harter Kern von Geschäftskunden, der nach wie vor die Papierrechnung beibehalten möchte, hierbei als besondere Herausforderung gilt.

Auf einen Blick:

Ausgangssituation:

- Ca. 7.200 Ausgangsrechnungen pro Monat

Zielsetzung:

- Umweltschutz
- Kostensenkung
- Imagesteigerung

Größte Herausforderungen:

- Befürchtung einer geringen Akzeptanz von elektronischen Rechnungen in der Branche
- Überzeugungsarbeit bei den Geschäftspartnern

Umsetzung:

- Zusammenarbeit mit Dienstleister eviatec
- Versand von signierten PDF-Rechnungen per E-Mail
- Archivierung der elektronischen Rechnungen bei Umbreit selbst

Nutzen:

- Anteil elektronischer Rechnung bei 70 %
- Amortisation des Projekts nach 6 Monaten
- Imagesteigerung

Kaffee Partner

Kunden erhalten ihre elektronische Rechnung über ein Web-Portal

Über das Unternehmen

Die Firma Kaffee Partner Ost-Automaten GmbH entwickelt und vertreibt seit fast 40 Jahren Vollautomaten – von Kaffeeautomaten bis Wasserspender. Das (noch) in Wallenhorst ansässige Unternehmen gilt als bundesweiter Marktführer für die Versorgung von mittelständischen Unternehmen mit Kaffee & Co.

Unternehmen:	Kaffee Partner Ost-Automaten GmbH
Ort:	Wallenhorst, ab 2012 Osnabrück
Branche:	Vertrieb von Getränkevollautomaten und Zubehör
Mitarbeiter:	470
Ausrichtung:	National
Jahresumsatz:	k. A.
Internet:	www.kaffee-partner.de

Ausgangssituation und Zielsetzung

Der Anbindungswunsch eines Großkunden war für Kaffee Partner der Anlass, das Projekt „elektronische Rechnung“ im Jahr 2010 zu starten. Die Kaffee Partner Gruppe verschickt monatlich ca. 27.500 Ausgangsrechnungen. Davon rund 95 % an Geschäftskunden. Da die Firmengruppe insgesamt mehr als 60.000 Firmenkunden bedient, stand eine rechtskonforme und sichere Zustellung ebenso im Vordergrund des Projekts, wie das einfache Erreichen einer möglichst hohen Anzahl an Rechnungsempfängern. Durch den Tätigkeitsschwerpunkt von Kaffee Partner im B2B-Geschäft war insbesondere die volle Vorsteuerabzugsberechtigung in der Rechnungslegung eine entscheidende Komponente.

Motive für eine Umstellung auf elektronische Ausgangsrechnungen sind für Kaffee Partner unter anderem, die Kosten zu senken, die Umwelt zu schonen und Zeit zu sparen.

Herausforderungen

Die größte Herausforderung bestand für Kaffee Partner darin, möglichst vielen Kunden eine einfache und günstige Lösung anzubieten, mit der sie die elektronischen Rechnungen von Kaffee Partner problemlos empfangen können. Zudem war Kaffee Partner eine hohe Erfolgswahrscheinlichkeit des Projektes wichtig. Durch die gebrandeten Portale von ebills & more („Sparkassen-Rechnungsservice“ und „VR-Rechnungsservice“) und die Kooperationsvereinbarung mit

der DATEV war eine hohe Akzeptanz für die Portallösung in der zumeist mittelständischen Firmenkundschaft zu erwarten. Diese Erwartungen haben sich auch bestätigt.

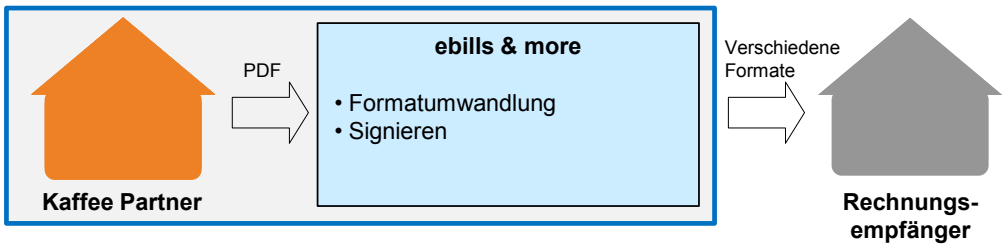
Darüber hinaus galt es, bei einigen Kunden zusätzlich individuelle Formatwünsche bei den Rechnungen zu berücksichtigen.

Umsetzung

Für die Einführung der elektronischen Rechnung im Unternehmen hat Kaffee Partner beschlossen, mit der ebills & more GmbH zusammenzuarbeiten. Ebills & more bietet eine Web-Portal-Lösung an, auf der angemeldete Firmenkunden ihre ausstehenden Rechnungen von Kaffee Partner (und auch von anderen Rechnungsstellern) abrufen können.

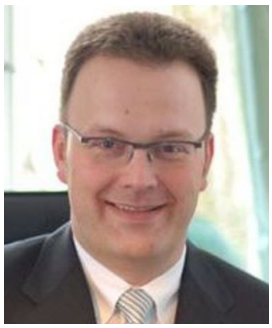
Technische Voraussetzung für die Einführung eines elektronischen Rechnungsversandes im Hause Kaffee Partner war eine Anbindung des eingesetzten ERP-Systems „Microsoft Navision“. In den Kundenstammdaten ist nun hinterlegt, ob der Firmenkunde die Rechnung papierhaft oder als elektronisches Dokument mit strukturierten Daten erhalten möchte. Für die Unternehmen, die zuvor dem Empfang von elektronischen Rechnungen zugestimmt haben, wird die Rechnung jetzt nicht mehr auf Papier ausgedruckt; stattdessen werden die Rechnungsdaten direkt an ebills & more versandt. Nach erfolgreicher Signatur wird die Rechnung automatisiert als PDF-Datei ins Web-Portal geladen. Zeitgleich werden die Rechnungen bei Kaffee Partner archiviert.

Erhält ein Kunde nun eine elektronische Rechnung von Kaffee Partner wird er per E-Mail aus dem Portal heraus darüber informiert. Nach Anmeldung am Web-Portal kann der Rechnungsempfänger nun die elektronische Rechnung als PDF-Dokument anschauen und / oder zur weiteren Bearbeitung herunterladen. Die dem PDF-Dokument angehängten strukturierten Rechnungsdaten ermöglichen dem Kunden zudem einen Datenimport in sein IT-System, so dass eine automatisierte Weiterverarbeitung der Rechnung in seinem Unternehmen möglich ist. Auf Wunsch kann ebills & more eine Umwandlung der Rechnungsdaten in andere, vom Empfänger gewünschte Formate, anbieten.



„Bei über 60.000 Kunden muss man sich überlegen, wie man jeden einzelnen Kunden effektiv und sicher erreicht. Ist diese Hürde genommen, steht einer erfolgreichen elektronischen Rechnungslegung nichts mehr im Wege."

Jens Strebe
Vorstand
Kaffee Partner



Nutzen

Durch die Web-Portal-Lösung von ebills & more konnte bei Kaffee Partner ein elektronischer Rechnungsversand ohne aufwendige Anpassungen am IT-System und an den Prozessen umgesetzt werden.

Auf Basis einer Vollkostenrechnung erwartet Kaffee Partner einen Kostensenkungseffekt, ausgehend von 3 bis 4 Euro pro Papierrechnung auf nunmehr 0,25 bis 0,30 Euro pro elektronischer Rechnung.

Ausblick

Um den Nutzen für die Unternehmensgruppe noch weiter zu steigern, sollen zukünftig noch weitere Kunden ihre Rechnungen elektronisch erhalten. Dazu spricht das Callcenter-Personal von Kaffee Partner Bestandskunden bei verschiedenen Gelegenheiten auf einen möglichen Wechsel von der Papier- zur elektronischen Rechnung an. Des Weiteren erhalten Neukunden zukünftig die elektronische Rechnung als Standard-Versand-Option. Neben dem Rechnungsversand wird in einem weiteren Schritt auch der Empfang von elektronischen Rechnungen projektiert.

Auf einen Blick:

Ausgangssituation:

- Ca. 27.500 Ausgangsrechnungen pro Monat
- Über 60.000 Kunden

Zielsetzung:

- Anforderungen möglichst vieler Kunden gerecht werden
- Standardisierte Lösung bieten
- Einfaches Handling im eigenen Haus ohne nennenswerte Umstellung der workflows
- Kosten senken
- Umwelt schonen
- Zeit sparen

Größte Herausforderungen:

- Lösung finden, die möglichst viele Kunden akzeptieren
- Individuelle Formatwünsche bei einigen Kunden

Umsetzung:

- Zusammenarbeit mit Dienstleister ebills & more
- Bereitstellung in einem zentralen Web-Portal
- Ausgangsrechnung als signiertes PDF-Dokument
- Weitere Formatumwandlung bei Bedarf eines Kunden möglich
- Archivierung der elektronischen Rechnungen bei Kaffee Partner selbst

Nutzen:

- Positive Resonanz der Kunden
- Imagegewinn als innovatives Unternehmen
- Kostensenkung

Mink Bürsten

Mink Bürsten
Die Ideenmarke für innovative Faserlösungen

Mit einem 2D-Barcode können elektronische Rechnungen rechtskonform per Fax versendet werden

Über das Unternehmen

Das mittelständische Familienunternehmen Mink Bürsten wurde 1845 gegründet und hat seinen Firmensitz in Göppingen.

Es ist weltweit der größte Hersteller technischer Bürsten im Bündelsystem für den nationalen und internationalen Maschinen- und Anlagenbau.

Unternehmen:	Mink Bürsten
Ort:	Göppingen
Branche:	Industriebürstenproduktion
Mitarbeiter:	300
Ausrichtung:	International
Jahresumsatz:	35 Mio. Euro
Internet:	www.mink-buersten.com

Ausgangssituation und Zielsetzung

Das international ausgerichtete Familienunternehmen Mink Bürsten, ein Hersteller technischer Bürsten, hat für die Verwaltung seiner anfallenden Dokumente wie Rechnungen, Verträge oder Briefe bereits seit Jahren das Dokumentenmanagementsystem (DMS) ELOprofessional im Einsatz. Verschickt wurden diese Dokumente jedoch papierhaft an die Kunden und Geschäftspartner.

Um bei den monatlich ca. 4.000 anfallenden Ausgangsrechnungen Kosten zu sparen und die Prozesse im Unternehmen effizienter zu gestalten, sollten die IT-Systeme im Unternehmen umstrukturiert und Rechnungen künftig elektronisch versandt werden.

Herausforderungen

Während der Umstellung auf einen elektronischen Rechnungsversand hatte die Geschäftsführung die Befürchtung, dass eine mögliche geringe Bereitschaft der Kunden bestehen könnte, Rechnungen in elektronischer Form zu akzeptieren. Aus diesem Grund hat die Firma Mink vorab eine Befragung bei seinen Großkunden mit bemerkenswert positiver Resonanz durchgeführt: 85 % der großen Geschäftskunden sprachen sich für einen elektronischen Empfang von Rechnungen aus.

Eine weitere Problematik sah die Firma Mink darin, dass eventuell einige Kunden nicht wissen könnten, wie sie mit elektronischen Rechnungen richtig umgehen sollen. Die Ge-

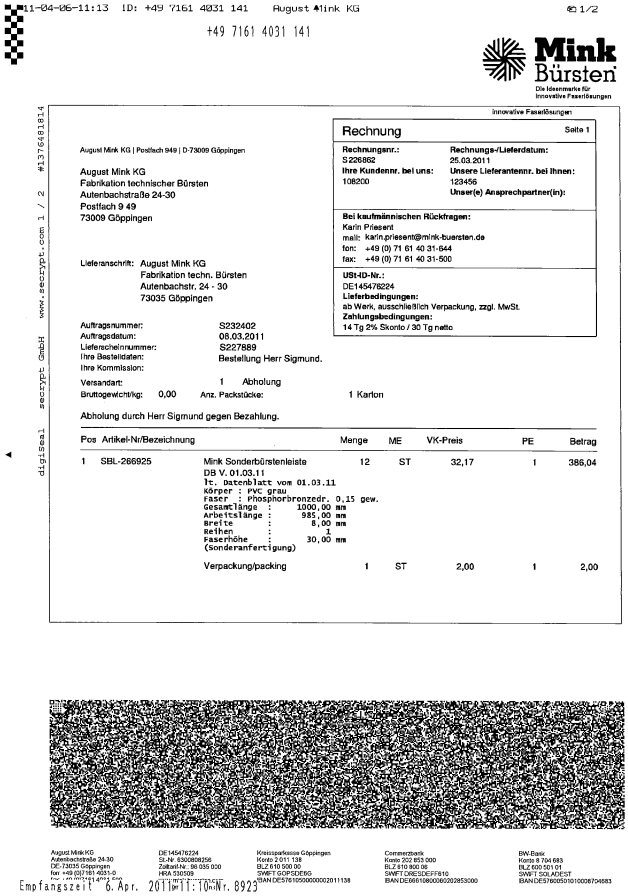
schäftsführung ging davon aus, dass insbesondere die kleineren Geschäftskunden einen hohen Informationsbedarf bezüglich der Verifikations- und Archivierungspflicht von elektronischen Rechnungen hätten. Bei falscher Handhabung beim Empfang elektronischer Rechnungen besteht die Gefahr, dass die von den Rechnungsempfängern gezahlte Umsatzsteuer nicht als Vorsteuer beim Finanzamt geltend gemacht werden kann. Das wollte die Firma Mink unbedingt vermeiden.

Umsetzung

Zur Umstrukturierung der bestehenden IT-Systeme und als Basis für einen einheitlichen Datenbestand setzte die Firma Mink auf ein neues ERP-System. Mit Einführung des ERP-Systems (Navision von Microsoft) ist dem Unternehmen nun unter anderem eine automatisierte Erstellung der Auftragsbestätigungen und der zugehörigen Rechnungen möglich.

Zur Umsetzung des elektronischen Rechnungsversands arbeitet die Firma Mink mit den Dienstleistern eviatec Systems AG und secrypt GmbH zusammen. Neben dem papierhaften Rechnungsversand bietet die Firma Mink ihren Kunden den Versand von elektronischen Rechnungen per E-Mail und per Fax an. Um die Vorgaben des Gesetzgebers bei elektronisch übermittelten Rechnungen sicherzustellen, werden die aus dem ERP-System erzeugten Ausgangsrechnungen gemäß § 14 UStG qualifiziert elektronisch signiert. Rechnungen, die per E-Mail versendet werden, werden als signiertes PDF-Dokument erzeugt. Rechnungen, die per Fax übermittelt werden, werden um einen 2D-Barcode[1] ergänzt, in dem die kompletten Rechnungsdaten in verschlüsselter Form inklusive qualifizierter elektronischer Signatur und Zertifikat gespeichert sind. Anhand der Signatur der Fax- bzw. PDF-Rechnung kann der Rechnungsempfänger die Echtheit der Herkunft und die Unversehrtheit des Inhalts überprüfen.

1 Der 2D-Barcode ist ein Bild, das verschlüsselte Daten enthält. Im Falle der elektronischen Fax-Rechnung beinhaltet der 2D-Barcode die verschlüsselten Rechnungsdaten, die qualifizierte elektronische Signatur sowie das zugehörige Zertifikat.


11-04-06-11:13 ID: +49 7161 4031 141 August Mink KG 1/2

+49 7161 4031 141

Mink Bürsten

Innovative Faserlösungen

Rechnung Seite 1

August Mink KG | Postfach 949 | D-73009 Göppingen

August Mink KG
Fabrikation technischer Bürsten
Autenbachstraße 24-30
Postfach 9 49
73009 Göppingen

Rechnungsnr.: S226862
Rechnungs-/Lieferdatum: 26.03.2011
Ihre Kundennr. bei uns: 108200
Unsere Lieferantennr. bei Ihnen: 123456
Unser(e) Ansprechpartner(in):

Bei kaufmännischen Rückfragen:
Karin Priesent
mail: karin.priesent@mink-buersten.de
fon: +49 (0) 71 61 40 31-544
fax: +49 (0) 71 61 40 31-500

USt-ID-Nr.: DE145476224
Lieferbedingungen: ab Werk, ausschließlich Verpackung, zzgl. MwSt.
Zahlungsbedingungen: 14 Tg 2% Skonto / 30 Tg netto

Lieferanschrift: August Mink KG, Fabrikation techn. Bürsten, Autenbachstr. 24 - 30, 73035 Göppingen

Auftragsnummer: S232402
Auftragsdatum: 08.03.2011
Lieferscheinnummer: S227889
Ihre Bestelldaten: Bestellung Herr Sigmund.
Ihre Kommission:
Versandart: 1 Abholung
Bruttogewicht/kg: 0,00 Anz. Packstücke: 1 Karton

Abholung durch Herr Sigmund gegen Bezahlung.

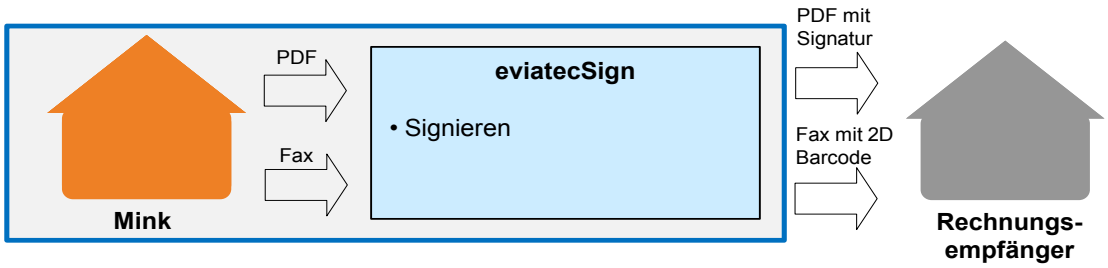
Pos	Artikel-Nr/Bezeichnung		Menge	ME	VK-Preis	PE	Betrag
1	SBL-266925	Mink Sonderbürstenleiste DB V. 01.03.11 lt. Datenblatt vom 01.03.11 Körper : PVC grau Faser : Phosphorbronzedr. 0,15 gew. Gesamtlänge : 1000,00 mm Arbeitslänge : 985,00 mm Breite : 8,00 mm Reihen : 1 Faserhöhe : 30,00 mm (Sonderanfertigung)	12	ST	32,17	1	386,04
		Verpackung/packing	1	ST	2,00	1	2,00

Empfangszeit 6. Apr. 2011 11:10 Nr. 8923

Abbildung 5-1: Beispiel einer Fax-Rechnung mit 2D-Barcode

Diese Überprüfung erfolgt über eine kostenlose Software, die vom Dienstleister zur Verfügung gestellt wird. Die Kunden der Firma Mink erhalten dazu ein Informationsschreiben, in dem der Umgang mit elektronischen Rechnungen detailliert erläutert wird.

Bei einer Bestellung bei der Firma Mink kann der Kunde wählen, ob der Versand der Rechnung als signiertes PDF-Dokument per E-Mail oder als signiertes Fax erfolgen soll. Der Versand einer Papierrechnung wird nicht explizit angebo-



„Die Akzeptanz bei unseren Kunden, ihre Rechnungen als Fax- bzw. PDF-Dokument zu erhalten, ist bemerkenswert. Bereits knapp 90 % unserer Ausgangsrechnungen werden in elektronischer Form versandt."

Daniel Zimmermann
Geschäftsführer jun.
Mink Bürsten

ten, sondern erfolgt nur auf Anfrage. Ca. 55 % der Kunden erhalten derzeit ihre Rechnungen per Fax, während 35 % den Versand per E-Mail und 10 % den Versand per Post bevorzugen. Archiviert werden die Rechnungen bei der Firma Mink selbst.

Nutzen

Die mit der Einführung des neuen ERP-Systems und dem Versand von elektronischen Rechnungen gesteckten Ziele der Prozess- und Kostenoptimierung hat die Firma Mink erreicht. Aktuell werden bereits knapp 90 % aller Ausgangsrechnungen in elektronischer Form an die Geschäftskunden versandt.

Die eingesetzte Lösung stellte sich als eine kostengünstige und unkomplizierte Möglichkeit zum Versand von elektronischen Rechnungen dar. Dabei werden die Rechnungsdaten automatisiert vom eingesetzten ERP-System an einen Signaturserver übermittelt, der neben der Signatur der Rechnungen auch eine Schnittstelle zum Versand bietet.

Die Umstellung auf das neue ERP-System und die damit verbundene vollelektronische Datenhaltung und -verarbeitung macht es Mink zudem möglich, ihren Kunden als weiteren Service einen Versandavis, d. h. ein Online-Tracking der versendeten Waren, anzubieten.

Ausblick

Die Firma Mink plant als nächsten Schritt, seinen Geschäftskunden noch zusätzliche Services rund um den Versand der elektronischen Rechnung mit Hilfe seiner Dienstleister anzubieten. Die Dienstleister könnten so zum Beispiel für die Rechnungsempfänger die Verifikation elektronischer Rechnungen übernehmen.

Auf einen Blick:

Ausgangssituation:

- Ca. 4.000 Ausgangsrechnungen pro Monat
- Dokumentenmanagementsystem (DMS) ELOprofessional im Einsatz

Zielsetzung:

- Prozessoptimierung
- Kostensenkung
- IT-Systeme im Unternehmen umstrukturieren

Größte Herausforderungen:

- Befürchtung einer mangelnden Akzeptanz bei den Rechnungsempfängern
- Hoher Informationsbedarf bei Kunden im Umgang mit elektronischen Rechnungen

Umsetzung:

- Einführung eines neuen ERP-Systems
- Zusammenarbeit mit den Dienstleistern eviatec und secrypt
- Rechnungsversand als signiertes PDF-Dokument oder per Fax mit 2D-Barcode
- Archivierung bei der Firma Mink selbst
- Informationsschreiben an Kunden zum Umgang mit elektronischen Rechnungen

Nutzen

- Knapp 90 % der Ausgangsrechnungen elektronisch
- Prozess- und Kostenoptimierung

Sunny Cars

Nur bei rechtlich aufgeklärten Kunden ist man langfristig erfolgreich

Über das Unternehmen

Die Sunny Cars GmbH wurde 1991 in München gegründet und zählt seit vielen Jahren zu den größten Mietwagenvermittlern in Europa. Das Unternehmen ist in Österreich, Belgien, Holland, Deutschland, Luxemburg und in der Schweiz aktiv und hat als Mietwagenvermittler keine eigenen Fahrzeuge, sondern bringt Angebot und Nachfrage zusammen.

Unternehmen:	Sunny Cars GmbH
Ort:	München
Branche:	Autovermittlung
Mitarbeiter:	über 70
Ausrichtung:	International
Jahresumsatz:	k. A.
Internet:	www.sunnycars.de

Ausgangssituation und Zielsetzung

Bei Sunny Cars, einem Mietwagenvermittler in Europa, waren die internen Prozesse bereits hochgradig automatisiert. Das Unternehmen ist jedoch immer bestrebt, weitere Kosten zu senken, Prozesse zu verbessern und auf die Kunden zugeschnittene Services zu bieten. Dazu wollte Sunny Cars seine Rechnungsprozesse verändern und plante die Umstellung der beleghaften Ausgangsrechnungen auf elektronische Rechnungen.

Herausforderungen

Sunny Cars befürchtete, dass einige Geschäftskunden mit elektronischen Rechnungen nicht korrekt umgehen könnten und diese somit Gefahr laufen, ihren Vorsteuerabzug beim Finanzamt nicht geltend machen zu können. Dies galt für das Unternehmen als eine der größten Herausforderungen, die es bei einer effizienten Einführung von elektronischen Rechnungen im Unternehmen zu bewältigen galt.

Darüber hinaus war auch die Akzeptanz der Geschäftskunden der elektronischen Rechnung gegenüber vorab schwer einschätzbar.

Weil der Kundenstamm von Sunny Cars einen hohen Ge-

schäftskundenanteil aufweist, war der Einsatz einer rechtskonformen Lösung zwingend erforderlich, damit die Geschäftskunden auch weiterhin zum Vorsteuerabzug berechtigt sind. Für das Unternehmen galt es zudem eine Lösung zu finden, die auch nicht zu sehr die eigenen Prozesse und IT-Strukturen verändert, um einen relativ geringen Integrationsaufwand sicherzustellen.

Umsetzung

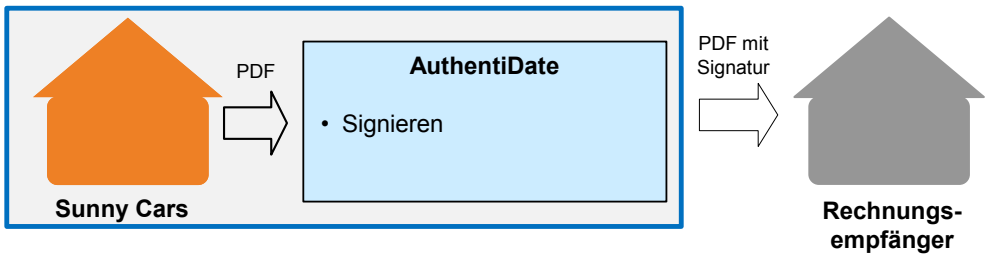
Auf der Suche nach einer Lösung, die die Anforderungen am effizientesten erfüllt, entschied sich das Unternehmen für den Versand eines qualifiziert elektronisch signierten PDF-Dokuments. Obwohl diese Signatur bei ausländischen Geschäftspartnern nicht immer benötigt wird, erlangte die Rechtskonformität zu nationalen gesetzlichen Rahmenbedingungen oberste Priorität bei diesem Projekt.

Da Sunny Cars seine Stärken eher im Bereich der Mietwagenvermittlung und den zugehörigen Services als in der Programmierung von Signaturlösungen sah, war die Zusammenarbeit mit einem Dienstleister schnell beschlossen. Das Unternehmen entschied sich nach reiflicher Recherche für die AuthentiDate International AG, die sich fortan um die rechtskonforme Signatur der elektronischen Rechnungen bei Sunny Cars kümmern sollte.

Vor der eintägigen Einführungsphase der elektronischen Ausgangsrechnungen informierte Sunny Cars seine Kunden per E-Mail über die Grundlagen zu elektronischen Rechnungen und die Möglichkeit zur rechtskonformen Prüfung der Signatur von Sunny Cars auf einem Web-Portal von AuthentiDate.

Seitdem werden bei Sunny Cars die Rechnungen im PDF-Format erstellt und dem Dienstleister zur Signatur über einen sicheren Kanal übermittelt. Nach erfolgter Signatur, werden dann die PDF-Rechnungen mit eingebetteter qualifizierter elektronischer Signatur wieder zu Sunny Cars übertragen, um sie als Anhang einer E-Mail an die jeweiligen Kunden zu versenden und im hauseigenen elektronischen Dokumentenarchiv zu archivieren.

Auch trotz eines Informationsschreibens an Geschäftskunden erfolgt noch immer von einigen ein nicht rechtskonformer Umgang mit elektronischen Rechnungen, insbesondere bei der Verifikation oder Archivierung. Dies macht für Sunny Cars, aber auch für seinen Dienstleister weiteren Handlungsbedarf in Sachen Aufklärung deutlich.



„Die Einführung der elektronischen Rechnung ließ sich innerhalb eines Tages realisieren und eine Vielzahl unserer Kunden nutzen sie bereits. Ein echter Mehrwert für alle Beteiligten."

Nikolaus Schauenburg
Leiter Entwicklung
Sunny Cars

Nutzen

Der für das Unternehmen messbare Nutzen seit der Einführung der elektronischen Rechnungen zeigt sich zum einen durch Kosteneinsparungen bei den Versandaktivitäten der Rechnungen. Zum anderen lässt die schnellere Rechnungsübermittlung und somit schnellere Begleichbarkeit der Rechnungssumme auch unter Abzug von Skonto einen höheren Cash-Flow erwarten. An dieser Stelle kann auch der, durch den Einsatz eines Signaturdienstleister, vermeidbare Implementierungsaufwand bei Sunny Cars mit einbezogen werden.

Darüber hinaus haben die Kunden durch den Versand der elektronischen Rechnungen als PDF-Dokument ihre Rechnungen als visuelle Darstellung im gewohnten Erscheinungsbild vorliegen, müssen sich dahingehend nicht weiter umstellen und können problemlos darauf zugreifen.

Als einen besonderen Vorteil bei der Kundenkommunikation über einen elektronischen Kanal, wie E-Mail, betrachtet das Unternehmen die Möglichkeit, auf die Kunden individueller eingehen zu können, um sie intensiver zu betreuen.

Ausblick

Da oftmals Rechnungsempfänger zu wenig über den richtigen Umgang mit elektronischen Rechnungen wissen, betreibt Sunny Cars verstärkt Informationsverbreitung und Aufklärungsarbeit in diesem Bereich. Das Unternehmen plant hierbei auch weitere Services und Zusatzdienstleistungen für die Kunden anzubieten, um die Akzeptanz bzgl. elektronischer Rechnungen zu steigern.

Zudem ist momentan noch unklar, ob die Rechnungsprozesse bei Sunny Cars neu strukturiert werden, sobald sich Änderungen der rechtlichen Anforderungen ergeben, bei denen die Signaturpflicht entfallen würde.

Auf einen Blick:

Ausgangssituation:

- 5-stellige Anzahl Ausgangsrechnungen pro Monat
- Vielzahl interner Prozesse bereits hochgradig automatisiert

Zielsetzung

- Kosten senken
- Prozesse verbessern
- Kundenzufriedenheit steigern

Größte Herausforderungen:

- Informationsdefizit einiger Rechnungsempfänger über elektronische Rechnungen
- Aufklärungs- und Überzeugungsarbeit bei den Rechnungsempfängern

Umsetzung:

- Zusammenarbeit mit Dienstleister AuthentiDate
- Signatur der elektronischen Ausgangsrechnungen
- Versand von signierten PDF-Dokumenten per E-Mail
- Signaturprüfung für die Kunden über Web-Portal des Dienstleisters möglich
- Archivierung der elektronischen Rechnungen bei Sunny Cars selbst
- Aufklärung der Kunden über elektronische Rechnungen mittels Informationsschreiben von Sunny Cars

Nutzen:

- Kosteneinsparungen bei Versandaktivitäten
- Gesteigerte Kundenzufriedenheit

6 Rechnungen elektronisch empfangen und versenden

Bei den in diesem Kapitel vorgestellten Fallbeispielen wird sowohl der elektronische Empfang als auch der elektronische Versand von Rechnungen betrachtet. Hierfür werden die Rechnungseingangsprozesse der folgenden Unternehmen aufgezeigt (in alphabetischer Reihenfolge).

KONZEPTUM GmbH
Rechnungseingang über Signaturportal und Rechnungsausgang über Signaturserver 47

Mercateo AG
Einsatz eines eigenen Signaturservers zur elektronischen Rechnungsabwicklung 50

progros Einkaufsgesellschaft mbH
Bei dem Einsatz einer Druckertreiberlösung sind nur wenige Anpassungen am IT-System notwendig 53

KONZEPTUM

KONZEPTUM
BILLING & RATING SOLUTIONS

Rechnungseingang über Signaturportal und Rechnungsausgang über Signaturserver

Über das Unternehmen

Die in Koblenz ansässige KONZEPTUM GmbH entwickelt Software-Systeme zur Unterstützung von Prozessen und Mitarbeitern beim Kunden. Sie bietet Lösungen in den Bereichen Abrechnung, Kundenbindung und -gewinnung, Freischaltung, Web-Portale und Datenauswertung an.

Unternehmen:	KONZEPTUM GmbH
Ort:	Koblenz
Branche:	IT-Dienstleister und Software-Hersteller
Mitarbeiter:	13
Ausrichtung:	international
Jahresumsatz:	900.000 Euro
Internet:	www.konzeptum.de

Ausgangssituation und Zielsetzung

KONZEPTUM, ein IT-Dienstleister und Software-Hersteller, erhielt monatlich ca. 80 Eingangs- und 50 Ausgangsrechnungen in Papierform. Mit der Zielsetzung, hauptsächlich Kosten zu senken und Prozesse effizienter zu gestalten, beschloss das Unternehmen im Jahr 2010 die Umstellung auf eine elektronische Rechnungsabwicklung.

Herausforderungen

Bei dem IT-Dienstleister KONZEPTUM ist das technische Know-how zur Umsetzung eines solchen Projekts im Unternehmen bereits vorhanden. Es stellte sich lediglich die Frage, ob Vorgänge, wie Signatur bzw. Verifikation, einer elektronischen Rechnung selbst oder mit Hilfe eines Dienstleisters durchgeführt werden sollten.

KONZEPTUM hatte somit weniger mit technischen Problemen zu kämpfen, sondern eher mit der Anpassung der bisher bestehenden Geschäftsprozesse, wie zum Beispiel die Einführung einer elektronischen Archivierung der Rechnungen.

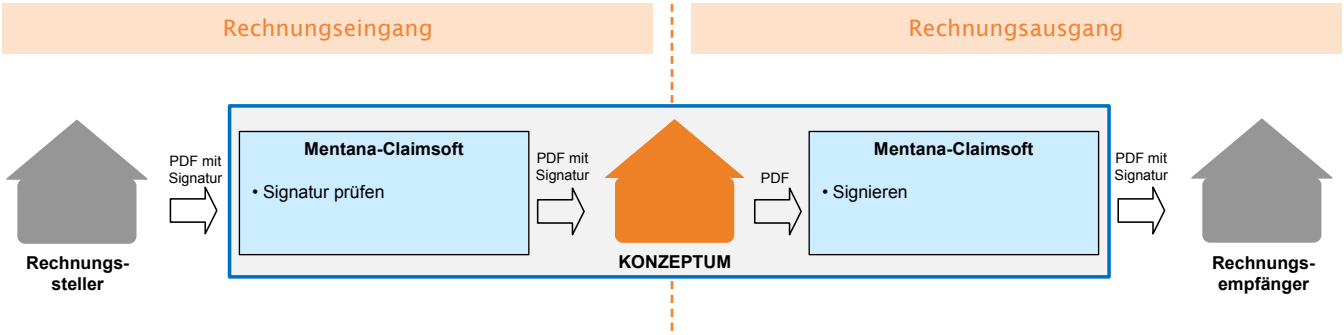
Umsetzung

Die Firma KONZEPTUM beschloss für die Abwicklung einer elektronischen Rechnungsbearbeitung die Nutzung des Signaturportals der Mentana-Claimsoft AG. Die Archivierung der elektronischen Rechnungen sollte intern bei KONZEPTUM selbst erfolgen. Die Umsetzung war insgesamt mit einmaligen Investitionskosten von 10.000 Euro inklusive Hard- und Software verbunden.

Für die Nutzung des Signaturportals des Dienstleisters musste zunächst eine zugehörige E-Mail-Adresse eingerichtet werden, an die zukünftig die elektronischen Rechnungen versandt werden können. Im ersten Schritt wurde das den Rechnungsstellern mitgeteilt, die bereits elektronische Rechnungen versenden.

Beim Empfang einer elektronischen Eingangsrechnung, die im PDF-Format an die entsprechende E-Mail-Adresse gesendet wird, wird diese automatisiert über das Signaturportal des Dienstleisters verifiziert und danach zusammen mit dem Prüfprotokoll an KONZEPTUM übermittelt. KONZEPTUM archiviert das erhaltene Rechnungspaket im Unternehmen selbst.

Beim elektronischen Rechnungsversand wird die aus dem von KONZEPTUM eigenerstellten Abrechnungssystem generierte elektronische PDF-Rechnung automatisch über den von Mentana-Claimsoft gekauften Signaturserver signiert und an den Rechnungsempfänger per E-Mail verschickt.



„Aufgrund der guten Erfahrungen, die wir mit der Abwicklung elektronischer Rechnungen gemacht haben, bieten wir eine Integration digitaler Signaturen auch Kunden unseres Abrechnungssystems an."

Alexander Kaczmarek
Geschäftsführer
KONZEPTUM

Nutzen

Die Firma KONZEPTUM ist mit der Umsetzung der elektronischen Rechnungsabwicklung sehr zufrieden. Inzwischen liegt der Anteil der elektronischen Rechnungen beim Rechnungsempfang bei etwa 50 %. Der Rechnungsversand hingegen konnte zu 40 % auf elektronische Ausgangsrechnungen umgestellt werden.

Durch die Umstellung der internen Prozesse, insbesondere beim Rechnungsempfang, sind die Abläufe bedeutend schlanker und effizienter geworden. Jeder Berechtigte im Unternehmen kann jederzeit auf jede Rechnung zugreifen. Zudem vereinfachen digitale Belege die manuelle Bearbeitung der Rechnungen.

Ausblick

Ein Ziel für die nähere Zukunft ist die Erhöhung des Anteils der elektronischen Rechnungen beim Rechnungsempfang, um den gesamten Nutzen noch weiter zu steigern.

Auf einen Blick:

Ausgangssituation:

- Ca. 80 Eingangsrechnungen pro Monat
- Ca. 50 Ausgangsrechnungen pro Monat

Zielsetzung:

- Kostensenkung
- Effizientere Gestaltung der Rechnungsprozesse

Größte Herausforderungen:

- Anpassung der bestehenden Geschäftsprozesse
- Geeignete Lösung finden

Umsetzung:

- Zusammenarbeit mit Dienstleister Mentana-Claimsoft
- Rechnungsempfang: Eingang der signierten PDF-Rechnungen über ein Signaturportal zur Verifikation
- Rechnungsversand: per E-Mail nach Signatur der PDF-Rechnung mittels Signaturserver
- Archivierung der elektronischen Rechnungen bei KONZEPTUM selbst

Nutzen:

- Schlankere Prozessabläufe
- 50 % der Eingangsrechnungen elektronisch
- 40 % der Ausgangsrechnungen elektronisch

Mercateo

www.mercateo.com

Mercateo - Die Beschaffungsplattform für Geschäftskunden

Einsatz eines eigenen Signaturservers zur elektronischen Rechnungsabwicklung

Über das Unternehmen

Der B2B-Händler Mercateo richtet sich mit 6,1 Millionen Artikeln von 15.000 Herstellern an Geschäftskunden aller Branchen in Deutschland, Österreich und Holland. Diese können im Internet aus einem Warensortiment 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 und Köthen
Branche:	Online-Handel
Mitarbeiter:	170
Ausrichtung:	international
Jahresumsatz:	79 Mio. Euro
Internet:	www.mercateo.com

Ausgangssituation und Zielsetzung

Mercateo, ein Online-Marktplatz für Geschäftskunden aller Branchen, übernimmt den gesamten Rechnungsaustausch zwischen Lieferanten und Kunden, die über die Beschaffungsplattform handeln.

Derzeit kaufen rund 770.000 Geschäftskunden bei Mercateo ein. Dabei fallen monatlich ungefähr 55.000 Eingangsrechnungen und 40.000 Ausgangsrechnungen an. Bereits 2006 entschied sich Mercateo dazu, seine Rechnungsprozesse umzustellen, um einerseits Kosten einzusparen und 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. Die Lösung 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

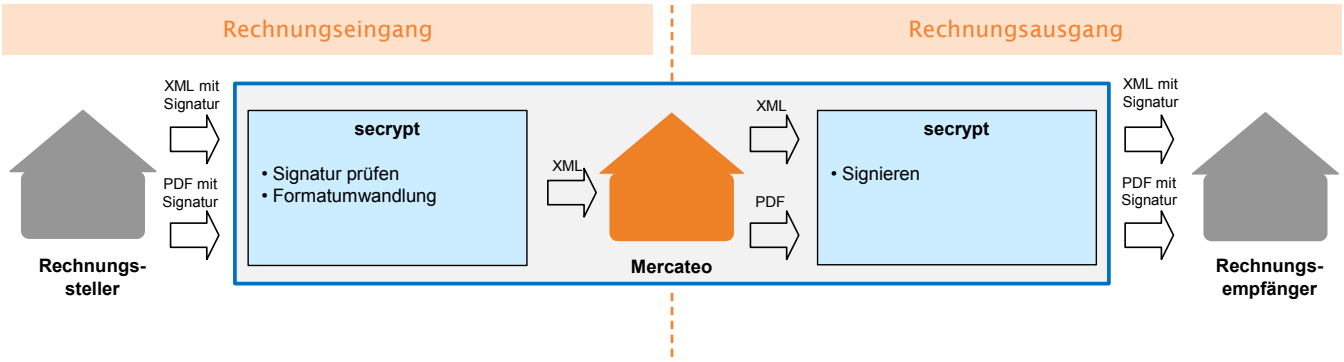
Mercateo entschied sich zunächst für die Zusammenarbeit mit einem Dienstleister, um sich selbst auf das Kerngeschäft, dem Betreiben der Online-Handels-Plattform, konzentrieren zu können. Dabei wurden die bei Mercateo als PDF-Dokument erstellten Rechnungen zur Formatumwandlung und Signatur an den Dienstleister übermittelt. Der Dienstleister 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 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.



„Durch den Einsatz eines eigenen Signaturservers konnten wir Einsparungen in Höhe von ca. 1.500 Euro pro Monat erzielen."

Thomas Zoller
Geschäftsführer
Mercateo

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 sind vor allem im Rechnungsausgang mit monatlich 1.500 Euro deutlich, da die Ausgaben dort von 2.250 Euro auf 750 Euro gesenkt werden konnten.

Der Nutzen der Umstellung der elektronischen Rechnung vom Dienstleister auf die Inhouse-Lösung ist beim Rechnungseingang 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 45 %, während 35 % elektronisch im XML-Format und manuell noch 20 % in das SAP übertragen werden.

Insgesamt werden derzeit 57 % 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.

Auf einen Blick:

Ausgangssituation:

- Ca. 55.000 Eingangsrechnungen pro Monat
- Ca. 40.000 Ausgangsrechnungen pro Monat
- 770.000 Geschäftskunden

Zielsetzung:

- Kosten sparen
- Service für Kunden erhöhen

Größte Herausforderungen:

- Suche nach einer geeigneten Lösung
- Massentauglichkeit
- Einfache Integration

Umsetzung:

- Miete eines Signaturservers von secrypt
- Rechnungsversand: Signatur der aus SAP erstellten Rechnung und Versand als PDF-Dokument mit hinterlegten XML-Daten
- Rechnungseingang: Verifikation der Eingangsrechnungen und Übernahme der Daten in SAP
- Eingangsrechnungen auf Papier werden eingescannt
- Archivierung der elektronischen Rechnungen bei Mercateo selbst

Nutzen:

- Kostensenkung von ca. 1.500 Euro monatlich
- 57 % der Ein- und Ausgangsrechnungen werden bereits elektronisch abgewickelt

progros

Bei dem Einsatz einer Druckertreiberlösung sind nur wenige Anpassungen am IT-System notwendig

Über das Unternehmen

Die progros Einkaufsgesellschaft mbH ist die größte Einkaufsberatung der Hotellerie mit Hauptsitz in Eschborn. Bereits über 650 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:	35
Ausrichtung:	International
Jahresumsatz:	140 Mio. Euro
Internet:	www.progros.de

Ausgangssituation und Zielsetzung

Auf Initiative einzelner Lieferanten von progros, einer Einkaufsgesellschaft der deutschen Spitzenhotellerie, hat das Unternehmen im Jahr 2008 beschlossen, seine papiergetriebenen Rechnungsprozesse zu optimieren. Dies galt zum einen für das Unternehmen selbst, mit seinen monatlich gut 320 Eingangs- und 430 Ausgangsrechnungen. Zum anderen betraf die Umstellung auf elektronische Rechnungen auch die an der Wertschöpfung bei progros beteiligten Geschäftspartner, d. h. die angeschlossenen Lieferanten und Hotels mit monatlich knapp 17.400 Rechnungen.

Es wurde hierbei hauptsächlich angestrebt, die internen Rechnungsprozesse zu beschleunigen und damit verbundene Kosten zu senken.

Herausforderungen

Eine große Herausforderung stellte für progros die mangelnde Bereitschaft zum Empfang und Versand elektronischer Rechnungen bei den 420 Lieferanten sowie den über 650 Hotels und Hotelketten, die den Service von progros nutzen, dar. Zudem musste das Unternehmen feststellen, dass auch die Hotelbuchhaltungsmitarbeiter nur wenig über elektronische Rechnungen wussten.

Es galt hierbei für die Firma also doppelt Aufklärungsarbeit zu leisten. Sowohl Geschäftspartnern als auch die eigenen Mitarbeitern mussten besser über Zweck und Nutzen der elektronischen Rechnungsabwicklung informiert werden.

Umsetzung

Zur Umsetzung einer elektronischen Rechnungsbearbeitung im Unternehmen setzte progros auf die Zusammenarbeit mit dem Dienstleister SGH Service AG.

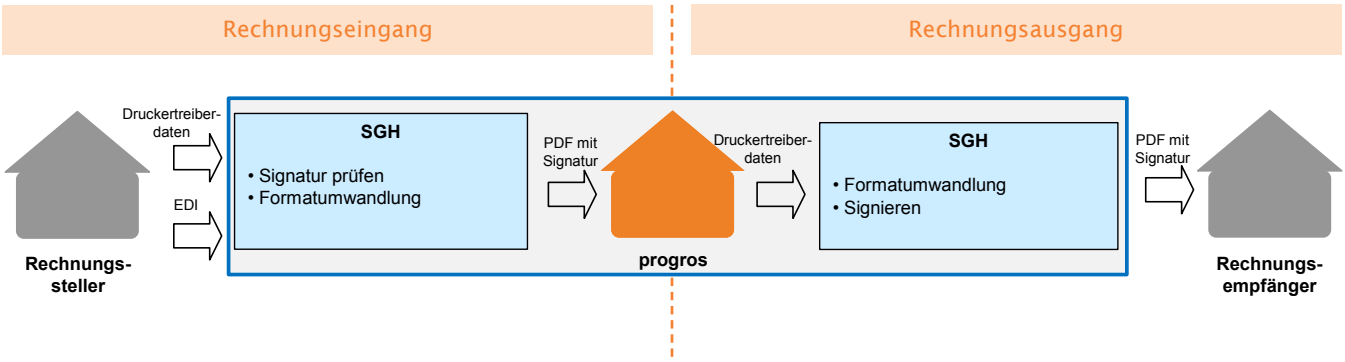
Die Lieferanten von progros senden ihre elektronischen Rechnungen an SGH entweder per EDI[1] oder als PDF-Dokument. Bei letzteren werden die Rechnungsdaten über einen virtuellen Druckertreiber übertragen, den die Lieferanten von progros in ihrem Unternehmen installiert haben. Die Rechnungsdaten werden dabei direkt an den Dienstleister SGH übermittelt, der diese dann in ein PDF-Format konvertiert und im Auftrag des Lieferanten signiert. Anschließend werden die signierten PDF-Rechnungen samt Prüfprotokoll durch die SGH an progros bzw. an die Hotels verschickt und bei diesem vollautomatisch archiviert.

Die Firma progros hat sich ferner entschieden, die elektronischen Rechnungen auch im PDF-Format an seine Kunden zu versenden. SGH realisiert dies ebenfalls durch den Einsatz eines virtuellen Druckertreibers, der hierfür in das IT-System von progros integriert wurde. progros übermittelt damit per Knopfdruck seine elektronischen Ausgangsrechnungsdaten an den Dienstleister zum Signieren und anschließendem Versand der PDF-Rechnung.

1 Als EDI wird der elektronische Datenaustausch mit strukturierten Daten bezeichnet. Für weitere Informationen wird auf Kapitel 3 verwiesen.

Die Archivierung der elektronischen Rechnungen erfolgt vollautomatisiert bei progros selbst.

Als Service für die Geschäftspartner hat progros sein Schulungsangebot ausgebaut, um deren Buchhalter 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.



„Eine elektronische Rechnungsabwicklung ist für uns als Dienstleister im Einkaufs- und Beschaffungswesen nicht mehr wegzudenken."

Peggy Rosche
Leiterin Controlling und Services
progros

Nutzen

Der Einsatz eines Dienstleisters ermöglichte progros die Einführung einer elektronischen Rechnungsabwicklung ohne tief in eigene IT-Systeme oder Prozesse eingreifen zu müssen. Es war lediglich die Installation eines Druckertreibers bei den Lieferanten und bei progros selbst nötig. Ebenso konnten Lieferanten mit bestehenden eigenen EDI-Lösungen integriert werden.

Durch die Umstellung auf elektronische Rechnungen konnten unter anderem die Prozesse im Rechnungsversand deutlich verkürzt und Kosten für den Postversand bei den elektronischen Rechnungen eingespart werden.

Bei progros selbst werden zum jetzigen Zeitpunkt 20 % der Eingangs- und 100 % der Ausgangsrechnungen in elektronischer Form übertragen.

Betrachtet man die gesamte progros-Gruppe mit allen angebundenen Lieferanten und Hotels dann sind aktuell 65 der 420 Lieferanten und 207 der über 650 Hotels an die elektronische Rechnungsabwicklung bei progros angeschlossen, was einer elektronischen Übermittlung von 12 % der Eingangs- und 23 % der Ausgangsrechnungen entspricht.

Ausblick

Neben ständigen, kleineren Verbesserungen, die am System vorgenommen werden, plant progros die weitere Verbreitung von elektronischen Rechnungen innerhalb des eigenen Kundenkreises. Außerdem hat das Unternehmen mit allinvos ein digitales Kreditorenmanagementsystem eingeführt. Dadurch soll die automatisierte Rechnungsverarbeitung auf Basis digitaler Belege weiter vorangetrieben werden.

Auf einen Blick:

Ausgangssituation:

- Knapp 17.400 Rechnungen
- 420 Lieferanten als Rechnungsversender
- Über 650 Hotels und Hotelketten als Rechnungsempfänger

Zielsetzung:

- Kostensenkung
- Effizientere Gestaltung der Prozesse

Größte Herausforderungen:

- Bereitschaft aller Geschäftspartner, Rechnungen elektronisch zu versenden bzw. empfangen
- Informationsbedarf bei Geschäftspartnern und eigenen Mitarbeitern

Umsetzung:

- Zusammenarbeit mit dem Dienstleister SGH
- Einsatz eines virtuellen Druckertreibers zum Erstellen von PDF-Dokumenten
- Rechnungsempfang: Rechnungseingang erfolgt über Dienstleister, der die empfangenen Rechnungen verifiziert und mit Prüfprotokoll an progros sendet
- Rechnungsversand: progros übermittelt per Druckertreiber die Rechnungsdaten an den Dienstleister, der ein PDF-Dokument erstellt und signiert
- Archivierung der elektronischen Rechnungen bei progros selbst

Nutzen:

- Kostensenkung
- Effizientere Gestaltung der Prozesse
- 12 % der Eingangs- und 23 % der Ausgangsrechnungen bereits elektronisch

7 Zusammenfassung und Fazit

Bei den Fallbeispielen zur elektronischen Rechnungsabwicklung wurden Unternehmen betrachtet, die in unterschiedlichen Branchen, z. B. Automobilindustrie, Haushaltswaren oder Einzelhandel, tätig sind. Sie unterscheiden sich des Weiteren auch durch ihre Unternehmensgröße, Geschäftspartnerstruktur sowie durch die Art der Umsetzung elektronischer Rechnungsprozesse.

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

Gründe zur Einführung elektronischer Rechnungsprozesse

Die Umstellung von überwiegend papierhaften und manuellen Rechnungsprozessen auf elektronische, ist bei den betrachteten Fallbeispielen aus unterschiedlicher Motivation heraus entstanden. Es zeigte sich, dass sowohl interne als auch externe Treiber für eine Einführung ausschlaggebend waren. Bei intern veranlassten Projekten stand häufig eine zu erwartende Kostensenkung im Mittelpunkt. Externe Auslöser waren meist Anforderungen wichtiger Geschäftspartner, die z. B. die Akzeptanz von elektronischen Rechnungen als ein Anforderungskriterium bei der Lieferantenauswahl haben.

Als Gründe für die Einführung elektronischer Rechnungsprozesse nannten die befragten Unternehmen am häufigsten Kosteneinsparungen und eine Optimierung der Rechnungsprozesse. Insbesondere bei den Rechnungsstellern spielte auch eine Steigerung der Kundenzufriedenheit sowie die Generierung von Wettbewerbsvorteilen eine große Rolle, während bei den Rechnungsempfängern eine Fehlerreduzierung bei der Rechnungsbearbeitung im Vordergrund stand. Auch eine Verringerung der Umweltbelastung wurde bei den Unternehmen als ein wichtiger Aspekt bei der elektronischen Rechnungsabwicklung erachtet.

Wichtige Gründe zur Einführung elektronischer Rechnungen

- Kosteneinsparungen
- Optimierung der Rechnungsprozesse
- Fehlerreduzierung
- Steigerung der Kundenzufriedenheit
- Generierung von Wettbewerbsvorteilen
- Verringerung der Umweltbelastung

Herausforderungen bei der Einführung

Die interviewten Unternehmen, die aktiv die Einführung einer elektronischen Rechnungsabwicklung beschlossen, mussten häufig im ersten Schritt ihre Geschäftspartner von einer elektronischen Rechnungsabwicklung überzeugen. Allerdings standen die Unternehmen nicht nur Akzeptanzproblemen außerhalb des eigenen Unternehmens gegenüber – auch bei den eigenen Mitarbeitern bestand häufig noch hoher Informationsbedarf bezüglich der Thematik. Einige Unternehmen nahmen hierfür auch die Unterstützung ihrer für elektronische Rechnungsprozesse eingesetzten Dienstleister in Anspruch. Zu diesem Zwecke fanden gemeinsam Schulungen bei Mitarbeitern und Geschäftskunden statt, um über den richtigen Umgang mit elektronischen Rechnungen zu informieren und Akzeptanzprobleme zu beseitigen.

Unterschiedliche Anforderungen der verschiedenen Geschäftspartner erschwerten allerdings gelegentlich eine schnelle Umsetzung. Insbesondere, wenn in der jeweiligen Branche mehrere Formate für den elektronischen Rechnungsaustausch eingesetzt werden, standen die einführenden Unternehmen vor der Herausforderung, mit möglichst vielen Geschäftspartnern die Rechnungsdaten einfach austauschen zu können und dafür so wenige Anpassungen wie möglich im eigenen IT-System durchführen zu müssen.

Eine weitere Herausforderung, die häufig von den Unternehmen genannt wurde, war überhaupt die Suche nach einer geeigneten Lösung (z. B. durch den Einsatz eines externen Dienstleisters oder einer internen Anwendung), die die Anforderungen aller Beteiligten am besten erfüllt.

Große Herausforderungen bei der Einführung

- Informationsbedarf der Geschäftspartner und Mitarbeiter
- Unterschiedliche Anforderungen der Geschäftspartner
- Suche nach einer geeigneten Lösung zur Umsetzung

Mögliche Arten der Umsetzung

Bei den untersuchten Fallbeispielen werden die zahlreichen Möglichkeiten zur Umsetzung einer elektronischen Rechnungsabwicklung deutlich. So erfolgt die Übermittlung der elektronischen Rechnungen von z. B. qualifiziert signierten PDF-Dokumenten per E-Mail über EDI-Datenaustausch bis hin zum Faxversand mit 2D-Barcode.

Die Fallbeispiele zeigen auch unterschiedliche Herangehensweisen im Umgang mit elektronischen Rechnungen. So setzen einige Unternehmen einen Signaturserver im eigenen Haus ein, auf dem sie selbst elektronische Rechnungen signieren, andere bauen auf einen EDI-Datenaustausch, und wiederum andere setzen auf die Zusammenarbeit mit einem Dienstleister, der verschiedene Aufgaben zur elektronischen Rechnungsabwicklung übernimmt. Gründe für den Einsatz eines Dienstleisters waren häufig niedrigere Investitionskosten im Vergleich zur Einführung einer selbst entwickelten Lösung und eine einfachere Integration in die eigene IT-Landschaft mit möglichst wenig Änderungen an bestehenden Abläufen oder Systemen. Dabei werden meist die Aufgaben der Formatkonvertierung, Signatur bzw. Verifikation sowie Archivierung der elektronischen Rechnungen an einen Dienstleister ausgelagert.

Es zeigte sich, dass sich die Unternehmen zum Teil stark bei der weiteren Bearbeitung elektronischer Rechnungen unterscheiden. Die Spannweite reicht hier vom Ausdrucken elektronischer 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 Unternehmen eine komplette Umsetzung in kurzer Zeit durchgeführt haben. Dies ist häufig bedingt durch die Unternehmensgröße, die Art der Umsetzung sowie den Handlungsdruck zu elektronischen Rechnungsprozessen.

Erzielter Nutzen

Die untersuchten Unternehmen sind mit der Wahl ihrer Umsetzung einer elektronischen Rechnungsabwicklung zufrieden und ihre Erwartungen haben sich weitgehend erfüllt.

Viele der interviewten Unternehmen berichteten von deutlichen Kosten- und Zeiteinsparungen, einer Verbesserung des Prozessablaufs sowie einer spürbar besseren Kundenzufriedenheit. Unternehmen, bei denen die Umsetzungsphase schon länger abgeschlossen ist, konnten zum Teil auch einige der erzielten Erfolge quantifizieren.

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 Informationen auf Websites zur Verfügung gestellt. Einige Unternehmen planen außerdem, zukünftig auch weitere Prozesse, wie Bestellungen oder den Versand von Lieferscheinen, vermehrt elektronisch abzuwickeln.

Die vorliegende Sammlung von Fallbeispielen zeigt, dass elektronische Rechnungen den Unternehmen zahlreiche Vorteile bieten können. Die Höhe des erzielbaren Nutzens ist hierbei jedoch stark von der Umsetzungsart abhängig. Außerdem gilt, dass sich jedes Unternehmen in eine für sich spezifischen Situation mit entsprechenden Herausforderungen befindet, mit denen es konfrontiert ist. Zukünftig ist zu erwarten, dass sich weitere Unternehmen mit einer 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 Unternehmen mit den Herausforderungen umgehen können.

8 Weiterführende Informationen zu elektronischen Rechnungen

- **Deutsches Umsatzsteuergesetz (UStG)**
  www.bundesrecht.juris.de/ustg_1980/index.html

- **Steuervereinfachungsgesetz 2011 im Bundesgesetzblatt Jahrgang 2011 Teil I Nr. 55**
  Kurz-URL zum Gesetzestext auf der Website des Bundesministeriums der Finanzen: http://tinyurl.com/bs6qd4o

- **Grundsätze ordnungsmäßiger DV-gestützter Buchführungssysteme (GoBS)**
  Kurz-URL zu den GoBS auf der Website des Bundesministeriums der Finanzen: http://tinyurl.com/2cc7lk2

- **Grundsätze zum Datenzugriff und zur Prüfbarkeit digitaler Unterlagen (GDPdU)**
  Kurz-URL zu den GDPdU auf der Website des Bundesministeriums der Finanzen: http://tinyurl.com/5te5f4w

- **Abgabenordnung (AO)**
  www.bundesrecht.juris.de/ao_1977/index.html

- **Gesetz über Rahmenbedingungen für elektronische Signaturen (SigG – Signaturgesetz)**
  www.bundesrecht.juris.de/sigg_2001/index.html

- **Verordnung zur elektronischen Signatur (SigV – Signaturverordnung)**
  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 oder E- und M-Payment.

Hier können Sie sich für unseren Zahlungsverkehrs-Newsletter registrieren:

- www.ibi.de/zvnews.html

Über ibi research und das Netzwerk Elektronischer Geschäftsverkehr (NEG)

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 „Finanzdienstleistungen in der Informationsgesellschaft“. ibi research arbeitet auf den Themenfeldern E-Business, IT-Governance, Internet-Vertrieb und Geschäftsprozessmanagement. Zugleich bietet ibi research umfassende Beratungsleistungen zur Umsetzung der Forschungs- und Projektergebnisse an und ist Initiator und Herausgeber des E-Commerce-Leitfadens (www.ecommerce-leitfaden.de).

ibi research ist Träger des E-Commerce-Kompetenzzentrums Ostbayern (www.ecommerce-ostbayern.de) im Rahmen des vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) geförderten Netzwerks Elektronischer Geschäftsverkehr (NEG) und informiert zu den Themen E-Commerce und elektronische Rechnungsabwicklung.

- Weitere Informationen: www.ibi.de

Über das Netzwerk Elektronischer Geschäftsverkehr (NEG)

Seit 1998 berät und begleitet das Netzwerk Elektronischer Geschäftsverkehr Mittelstand und Handwerk bei der Einführung von E-Business Lösungen - mit 28 über das Bundesgebiet verteilten regionalen Kompetenzzentren und einem Branchenkompetenzzentrum für den Handel. In dieser Zeit hat sich das Netzwerk mit über 30.000 Veranstaltungen und Einzelberatungen mit über 300.000 Teilnehmern als unabhängiger und unparteilicher Lotse für das Themengebiet „E-Business in Mittelstand und Handwerk“ etabliert. Das Netzwerk stellt auch Informationen in Form von Handlungsanleitungen, Studien und Leitfäden zur Verfügung, die auf dem zentralen Auftritt www.ec-net.de heruntergeladen werden können.

Die Arbeit des Netzwerks wird durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie gefördert.

- Weitere Informationen: www.ec-net.de

ibi research an der Universität Regensburg GmbH

Universität Regensburg

eCommerce Ostbayern

Netzwerk Elektronischer Geschäftsverkehr

- Regionales Kompetenzzentrum
- Branchen-Kompetenzzentrum
- Externer Netzwerkpartner

Das Netzwerk Elektronischer Geschäftsverkehr

– E-Business für Mittelstand und Handwerk

Das Netzwerk Elektronischer Geschäftsverkehr (NEG) ist eine Förderinitiative des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie. Seit 1998 unterstützt es kleine und mittlere Unternehmen bei der Einführung und Nutzung von E-Business-Lösungen.

Beratung vor Ort

Mit seinen 28 bundesweit verteilten Kompetenzzentren informiert das NEG kostenlos, neutral und praxisorientiert – auch vor Ort im Unternehmen. Es unterstützt Mittelstand und Handwerk durch Beratungen, Informationsveranstaltungen und Publikationen für die Praxis.

Das Netzwerk bietet vertiefende Informationen zu Kundenbeziehung und Marketing, Netz- und Informationssicherheit, kaufmännischer Software und RFID sowie E-Billing. Das Projekt Femme digitale fördert zudem die IT-Kompetenz von Frauen im Handwerk. Der NEG Website Award zeichnet jedes Jahr herausragende Internetauftritte von kleinen und mittleren Unternehmen aus. Informationen zu Nutzung und Interesse an E-Business-Lösungen in Mittelstand und Handwerk bietet die jährliche Studie „Elektronischer Geschäftsverkehr in Mittelstand und Handwerk“.

Das Netzwerk im Internet

Auf www.ec-net.de können Unternehmen neben Veranstaltungsterminen und den Ansprechpartnern in ihrer Region auch alle Publikationen des NEG einsehen: Handlungsleitfäden, Checklisten, Studien und Praxisbeispiele geben Hilfen für die eigene Umsetzung von E-Business-Lösungen.

Fragen zum Netzwerk und dessen Angeboten beantwortet Markus Ermert, Projektträger im DLR unter 0228/3821-713 oder per E-Mail: markus.ermert@dlr.de.

ISBN 978-3-940416-24-7

ibi research an der Universität Regensburg

Netzwerk Elektronischer Geschäftsverkehr

www.ec-net.de