

Petra Schubert/Ralf Wölfle/Walter Dettling (Hrsg.)

E-Business
mit betriebswirtschaftlicher
Standardsoftware

Einsatz von Business Software in der Praxis

***E*cademy^{CH}**

*Das Kompetenzwerk der
Schweizer Fachhochschulen
für E-Business und E-Government*

HANSER

Die in diesem Buch enthaltenen Fallstudien wurden für den eXperience 2004 Event in Basel erstellt. Sie wurden wissenschaftlich aufbereitet durch E-Business-Experten der Universität St. Gallen, der Universität Bern, der Fachhochschule beider Basel, der Fachhochschule Aargau Nordwestschweiz, der Hochschule für Technik und Informatik (Berner Fachhochschule), der Zürcher Hochschule Winterthur sowie von Experten aus der Praxis. Die Ecademy (www.ecademy.ch), das Kompetenznetzwerk der Schweizer Fachhochschulen für E-Business und E-Government, hat durch ihre ideelle und finanzielle Unterstützung zur erfolgreichen Erstellung dieser Publikation beigetragen.

www.hanser.de

Bibliografische Information Der Deutschen Bibliothek
Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt.
Alle Rechte, auch die der Übersetzung, des Nachdruckes und der Vervielfältigung des Buches, oder Teilen daraus, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlages in irgendeiner Form (Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) – auch nicht für Zwecke der Unterrichtsgestaltung – reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

© 2004 Carl Hanser Verlag München Wien
Redaktionsleitung: Lisa Hoffmann-Bäumli
Herstellung: Ursula Barche
Umschlaggestaltung: Wolfgang Perez, büro plan.it
Datenbelichtung, Druck und Bindung: Kösel, Krugzell
Printed in Germany

ISBN 3-446-22960-4

Inhalt

Petra Schubert

E-Business mit betriebswirtschaftlicher Standardsoftware..... 1

Ralf Wölfle

Geschäftsprozesse im Zusammenspiel mit Business Software.....9

Walter Dettling

Wie Schweizer KMU Business Software einsetzen 17

Vertriebsunterstützung / CRM

Fachbeitrag

Marcel Altherr und Günter Bader

IT-Unterstützung für Marketing und Verkauf27

Fallstudien

Andreas Voss

Kardex (Ramco Systems) – Anlagenbau35

Matthias J. Göckel

Debrunner & Acifer-Gruppe (Team Brendel AG) – Baustoffhandel 49

Petra Schubert

PERMASHOP (ABACUS Research AG) – Verkauf Fanartikel 63

Malte Dous und Susanne Glissmann

Tonet AG (Dynasoft AG) – Holzbehandlung77

Nicole Scheidegger

Antalis AG (UD Neue Medien AG / Boxalino AG) – Papiergrosshandel..... 91

Schlussbetrachtung

Ralf Wölfle

Vertriebsunterstützung / CRM..... 105

B2B-Integration

Fachbeitrag

Thomas Myrach

B2B-Integration 107

Fallstudien

Uwe Leimstoll

Brütsch/Rüegger AG (Polynorm Software AG) – Werkzeughandel 115

Werner Lüthy

INFICON (io-market AG) – Elektrotechnik 129

Bruno Simioni

Stadmühle Schenk (itelligence AG) – Lebensmittelbranche 143

Schlussbetrachtung

Petra Schubert

B2B-Integration 155

Elektronische Rechnungsabwicklung

Fachbeitrag

Christian Tanner und Bruno Koch

Die elektronische Rechnungsabwicklung in der Schweiz 157

Fallstudien

Christian Tanner

UBS AG (Swisscom IT Services AG) – Finanzdienstleistung 169

Christian Tanner

Swisscom Fixnet AG (PostFinance) – Telekommunikation 181

Christian Tanner

Universitätsspital Basel (PayNet Schweiz AG) – Gesundheitswesen 191

Daniel Risch

Schweizerische Bundesbahnen (yellowworld AG) – Schienenverkehr 199

Inhalt

Schlussbetrachtung

Ralf Wölfle

Elektronische Rechnungsabwicklung213

Corporate Performance Management

Fachbeitrag

Roger Klaus

Corporate Performance Management215

Fallstudien

Barbara Sigrist

Swissbit (TDS Multi Vision AG) – Elektrotechnik223

Rolf Gasenzer

Amt für Verkehr und Tiefbau des Kantons Solothurn (NOVO Business

Consultants AG) – Öffentliche Verwaltung237

Ralf Wölfle

Swiss TS Technical Services AG (Process Partner AG) – Prüfinstitut 251

Schlussbetrachtung

Petra Schubert

Corporate Performance Management265

Literaturverzeichnis267

Kurzprofile der Herausgeber und Autoren271

16 Die elektronische Rechnungsabwicklung in der Schweiz (EBPP)

Christian Tanner und Bruno Koch

16.1 Einführung

Auf der Suche nach Kostenoptimierungspotenzialen in Grossunternehmen gerät die Rechnungsabwicklung zunehmend in den Fokus der Untersuchungen. Die Zuordnung einer Zahlung zur Rechnung beim Rechnungssteller und diese wiederum zur entsprechenden Bestellung auf Seite des Rechnungsempfängers verursacht in den Unternehmen hohe Kontrollkosten, ohne einen direkten Beitrag zur Wertschöpfung zu leisten. Durch den elektronischen Austausch von Geschäftsdokumenten und insbesondere der Rechnung lassen sich Zuordnung und Prüfung weitgehend automatisieren. Im Markt mehren sich die Lösungsanbieter, die dem wachsenden Bedürfnis von Unternehmen nach Outsourcing spezifischer Business Prozesse in diesem Themenfeld Rechnung tragen. Unternehmen mit hohem Rechnungsaufkommen haben bereits erste Erfahrungen mit der elektronischen Rechnungsabwicklung über solche Dienstleister gesammelt. Dieses Wissen wird in den nachfolgenden Fallstudien weitergegeben; einerseits aus der Optik der grossen Rechnungssteller im B2C-Geschäft (Fallstudie Swisscom Fixnet, S. 181), andererseits aus Sicht grosser Rechnungsempfänger im B2B-Verkehr (Fallstudien UBS, S. 169 und Universitätsspital Basel, S. 191). Die Fallstudie SBB (S. 199) zeigt, wie das Unternehmen den gesamten Prozess der Rechnungsstellung für ein spezielles Produktesegment an einen Dienstleister auslagert.

Dieser einleitende Artikel vermittelt einen Überblick über die elektronische Rechnungsabwicklung und die damit verbundenen Potenziale für Unternehmen. Gleichzeitig zeigt er die erforderlichen Voraussetzungen auf und liefert eine Einschätzung der weiteren Entwicklung in diesem Umfeld.

16.1.1 Die Rechnungsabwicklung

Der umfassende Prozess der Rechnungsabwicklung lässt sich unterteilen in Funktionen, die grundsätzlich vom Rechnungssteller und solche, die vom Rechnungsempfänger wahrgenommen werden. Das nachstehende Prozessmodell (siehe Abb. 16.1) zeigt die einzelnen Prozessschritte und soll dazu dienen, Optionen des Business Process Outsourcing in der Rechnungsabwicklung zu identifizieren.

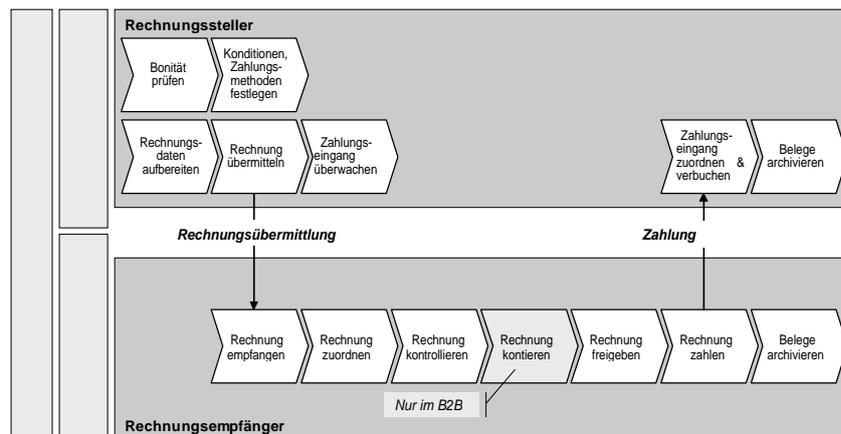


Abb. 16.1: Prozessmodell Rechnungsabwicklung

Die wesentlichen Prozessschritte auf Seite des *Rechnungsstellers* bestehen in der Aufbereitung der Rechnungsdaten und in der Übermittlung der Rechnung. In diesem Bereich werden im elektronischen Geschäftsverkehr erhöhte Anforderungen an Inhalt und Format der Rechnung gestellt. Hohe Kosten verursachen die Zuordnung, Kontrolle und Verbuchung des Zahlungseingangs. Deshalb sind die Rechnungssteller bemüht, die Zuordnung der Zahlungen zu den entsprechenden Rechnungen durch eine eindeutige Identifikation zu automatisieren. In der Schweiz bedient man sich hierzu der Einzahlungsschein-Referenznummer (ESR). Der Geschäftstransaktion vorgelagert finden Prozesse statt, die dem Debitorenmanagement zugeordnet werden können. Dazu gehören beispielsweise die Beurteilung der Bonität und das Festlegen von Konditionen und Zahlungsmethoden.

Beim *Rechnungsempfänger* entsteht die Zuordnungsproblematik bei der Überprüfung, ob die Rechnung mit der Bestellung oder dem Auftrag und dem tatsächlichen Wareneingang übereinstimmt. Im B2B-Verkehr sollen zudem die Kontierung und die Freigabe der Rechnung möglichst effizient und unter Einhaltung vordefinierter Regeln und Kompetenzen erfolgen können. Schliesslich gilt es, die relevanten Belege gesetzeskonform zu archivieren.

16.1.2 Definition und Potenziale der elektronischen Abwicklung

Begriffsdefinitionen

Der Begriff Electronic Bill Presentment & Payment (EBPP) tauchte zum ersten Mal etwa 1996 auf. EBPP steht für die papierlose, elektronische Rechnungs- und Zahlungsabwicklung. Unter dem Presentment versteht man einerseits die Anzeige über ein Internetportal, andererseits aber auch das interaktive Herunterladen oder die automatische Übermittlung der elektronischen Rechnungen. Die elektronische Zahlungsabwicklung (Payment) basiert auf der medienbruchfreien Verwendung der elektronischen Rechnungsdaten zur Erteilung des Zahlungsauftrags.

Potenziale für Unternehmen

Die treibenden Kräfte in der elektronischen Rechnungsabwicklung sind die grossen Unternehmen, die mittels Einsatz von Informationstechnologie nach Effizienzgewinnen und Optimierungen im Kundendialog suchen. Bis etwa 2001 beschäftigten sich hauptsächlich grosse Rechnungssteller mit EBPP. Sie wollen einerseits ihre Kosten senken, andererseits aber auch ihre Kunden mit individuellen Online-Services stärker an sich binden. Diese Entwicklung wurde dann ergänzt von grossen Rechnungsempfängern, die primär eine Optimierung ihrer Prozesse anstreben. Tab. 16.1 zeigt die wesentlichen Potenziale der elektronischen Rechnungsabwicklung, die sich als Rechnungssteller oder Rechnungsempfänger ergeben können.

Tab. 16.1: Potenziale von EBPP für Rechnungssteller bzw. Rechnungsempfänger

Potenziale	Rechnungssteller	Rechnungsempfänger
Prozess-einsparungen	<ul style="list-style-type: none"> • Bei Zuordnung von Zahlung zu Rechnung 	<ul style="list-style-type: none"> • Bei Zuordnung von Rechnung zu Bestellung / Besteller • Bei Rechnungsprüfung, Kontierung und Freigabe • Bei der Eingabe ins System • Bei Archivierung
Weitere Einsparungen	<ul style="list-style-type: none"> • Versandkosten • Material- und Druckkosten • Bank-/Postspesen für Bareinzahlungen 	<ul style="list-style-type: none"> • Verbesserte Nutzung von Skontoregelungen dank verkürzter Durchlaufzeit von Rechnungen
Weitere Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> • Kundenbindung durch Prozessintegration und/oder Mehrwertdienste 	<ul style="list-style-type: none"> • Verbesserte Prozessqualität • Optimiertes Cash-Management möglich
Einsparpotenzial	<ul style="list-style-type: none"> • Bis zu 10 CHF/Rechnung 	<ul style="list-style-type: none"> • Bis zu 100 CHF/Rechnung

Die in der Tabelle genannten Einsparpotenziale basieren auf Aussagen von Firmenvertretern. Sie sind zu Vollkosten gerechnet und stellen die elektronische

Rechnungsabwicklung über einen EBPP-Dienstleister der traditionellen Abwicklung von Papierrechnungen gegenüber.

Zu berücksichtigende Kriterien bei der Potenzialerhebung sind:

- Monatliches Rechnungsaufkommen
- Standardisierbarkeit der Rechnung
- Formatanforderungen an die Rechnung
- Aufwand der traditionellen Rechnungsabwicklung
- Vorhandenes Prozess- und IT-Know-how im Unternehmen

16.1.3 Grundmodell mit Rollen und Funktionen

Für die elektronische Rechnungsabwicklung werden von den Unternehmen verstärkt spezialisierte Dienstleister eingesetzt. Dabei ergeben sich neue Rollenteilungen, die durch die Bedürfnisse und Kompetenzen der beteiligten Parteien bestimmt werden. Das Grundmodell (siehe Abb. 16.2) schafft einen Überblick über die im Prozess involvierten Rollen und deren mögliche Funktionen.

Der *Rechnungssteller (Biller)* bereitet die Rechnungsdaten im vom Kunden geforderten Format und gesetzeskonform auf und übermittelt die Rechnung. Er bestimmt die Zahlungsmöglichkeiten, überwacht und verbucht den Zahlungseingang. Die Rechnung und der Zahlungsavis werden schliesslich archiviert.

Der *Rechnungsempfänger (Payer)* nimmt die Rechnung in Empfang und ordnet sie der entsprechenden Bestellung oder der richtigen Stelle zu. Ist dies erfolgt, kann sie geprüft, kontiert, in das System importiert und zur Zahlung freigegeben werden. Danach wird die Rechnung ebenfalls archiviert.

Der *Biller Service Provider (BSP)* erbringt Leistungen im Auftrag des Rechnungstellers. Diese können reichen von der Konvertierung der Rechnungsdaten in das vom Kunden gewünschte Format, über die gesetzeskonforme und sichere Übermittlung der Daten an den Kunden oder an einen Consolidator bis zur Bereitstellung von Archivdaten. Einige Dienstleister unterstützen noch weiter gehende Billing-Prozesse wie Bonitätskontrolle, Inkasso und Mahnwesen, die speziell bei Spontangeschäften im B2C von grosser Bedeutung sind.

Der *Consolidator* führt die Rechnungen verschiedener Rechnungssteller zusammen und koordiniert die weitere Bereitstellung der Daten. Werden die Rechnungsdaten mit sämtlichen Detailinformationen von einem solchen Service Provider vorgehalten, spricht man von einem so genannten „Thick Consolidator“. Um einen „Thin Consolidator“ handelt es sich, wenn lediglich die Rechnungsübersichtsdaten über den Consolidator bereitgestellt werden. Die Präsentation der Rechnungsde-

tails sowie allfälliger Marketinginformationen nimmt der Rechnungssteller selbst vor.

Customer Service Provider (CSP) bereiten die Rechnungen für den Kunden auf, sei es um sie ihm online zur Zahlung zu präsentieren oder um sie in dessen IT-Systeme zu integrieren. Bei Privatkunden entspricht der CSP meist dem Finanzinstitut, bei welchem der Kunde seine E-Banking-Zahlungen abwickelt.

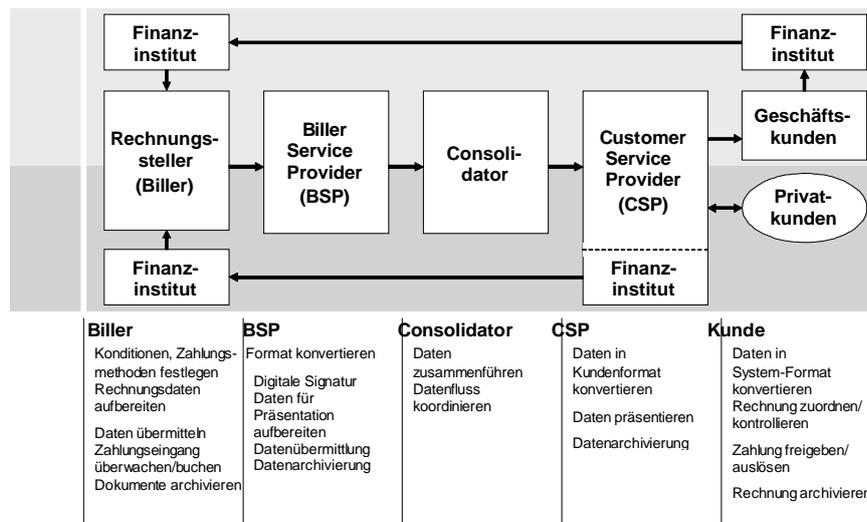


Abb. 16.2: Grundmodell der elektron. Rechnungsabwicklung mit den beteiligten Rollen

16.1.4 Zentrale Rolle der Anbieter von EBPP-Dienstleistungen

Die jahrzehntelangen Erfahrungen aus dem EDI (Electronic Data Interchange) lehren, dass die individuelle elektronische Anbindung von Geschäftspartnern mit hohen Kosten für die Implementierung und Bewirtschaftung der Schnittstellen verbunden ist. Im Umfeld des EBPP sind unter anderem Netzwerklösungen entwickelt worden, bei denen durch die technische Anbindung an die Lösung potenziell viele Geschäftspartner erreicht werden können. Zugleich werden die gesetzlichen Anforderungen an die elektronische Rechnungsabwicklung erfüllt. Damit reduziert sich für die angeschlossenen Unternehmen die Komplexität der elektronischen Rechnungsabwicklung markant.

Neben branchenspezifischen Lösungen wie Medidata (Gesundheitswesen) oder Syntrade (Detailhandel) prägen die nachfolgend porträtierten, branchenneutralen Anbieter den Schweizer Markt im EBPP.

PayNet (Schweiz) AG

Die PayNet (Schweiz) AG ist ein Unternehmen der Telekurs Group mit Sitz in Wallisellen. Basierend auf einer Lösung von SAP betreibt PayNet (Schweiz) AG das EBPP-Netzwerk *PayNet*, welches die MwSt-konforme Abwicklung von elektronischen Rechnungen erlaubt. PayNet verbindet Rechnungssteller mit ihren Kunden (Rechnungsempfänger) sowie den Finanzinstituten und ermöglicht Rechnungsstellern über ein Netzwerk, sowohl an Firmen- als auch an Privatkunden MwSt-konform elektronische Rechnungen zu versenden. Durch die Partnerschaft mit SAP wird eine enge Integration in die von SAP angebotenen ERP-Softwaremodule gewährleistet. Aber auch verschiedene weitere Anbieter von Rechnungsapplikationen haben ihre Produkte bereits um die PayNet-Schnittstelle erweitert.

PostFinance

PostFinance ist ein Geschäftsbereich der Schweizerischen Post. Als Finanzdienstleisterin mit einer wachsenden Angebotspalette verwaltet sie ca. 2.5 Millionen Kundenkonti. Auf der eigenen Online-Banking-Plattform yellownet bietet PostFinance mit *yellowbill* ein EBPP-Angebot an. Dieses deckt seit dem Jahr 2002 den Bereich B2C ab, d.h. dass grosse Rechnungssteller die Rechnungen ihren privaten Endkunden elektronisch präsentieren und zur Zahlung vorlegen können. Eine Lösung für das B2B-Geschäft wird im 3. Quartal 2004 auf den Markt gebracht. Die technische Plattform (IPEC) für das EBPP von PostFinance wird von der yellowworld AG, einem Tochterunternehmen der Post, weiterentwickelt und betrieben.

Swisscom IT Services AG

Swisscom IT Services ist eine führende Schweizer Informatik-Dienstleisterin. Die Tochtergesellschaft von Swisscom beschäftigt 2'300 Mitarbeitende und verfügt über umfangreiche Kompetenzen in den Branchen Telekommunikation und Financial Services. Die Branchen Öffentliche Verwaltung und Gesundheitswesen werden gezielt aufgebaut. Kunden werden auch ausserhalb der Kern- und Zielmärkte mit Outsourcing Services versorgt. eTrade Solutions, eine Unit von Swisscom IT Services, betreibt den Handelsplatz Conextrade mit über 300 teilnehmenden Unternehmen und bietet sowohl Einkäufern wie auch Anbietern eine breite Palette von Produkten und Services im Bereich E-Procurement und Transaktionsmanage-

ment an. Mit *E-Invoicing* verfügt das Unternehmen über eine Lösung zur MwSt-konformen Abwicklung elektronischer Rechnungen.

Tab. 16.1: Gegenüberstellung der in den Fallstudien vorgestellten Lösungen

Merkmale	PayNet	yellowbill	E-Invoicing
Unternehmen	PayNet (Schweiz) AG	PostFinance	Swisscom IT Services AG
Rollen	BSP / Cons. / CSP	BSP / Cons. / CSP	BSP / Cons. / CSP
Fokus	B2B / B2C	B2C / B2B	B2B
MwSt-Konformität	Ja	Ja	Ja
Hintergrund & Spezialitäten der Lösung	SAP ist Eigentümerin der Softwarelizenz Enge Beziehung zu Banken als Tochter der Telekurs AG	Basiert auf IPEC-Plattform von yellowworld Umfassende Fullfillment- und Billing-Services	Basiert auf Conextrade Handelsplatz-Lösung Umfassende Unterstützung von B2B-Prozessen

16.2 Elektronische Rechnungsstellung an Privatkunden – B2C

Bedürfnisse der Unternehmen

Jährlich werden in der Schweiz über 300 Millionen Rechnungen an Privatkunden versandt und verursachen insgesamt hohe Kosten für Druck, Verpackung und Versand sowie für die Zuordnung der eingehenden Zahlung zur entsprechenden Rechnung. Diese Kosten sollen dank EBPP durch die medienbruchfreie, automatische Abwicklung der Rechnung und Bezahlung gesenkt werden. Eine einfache und effiziente Zahlungsmethode soll die Kunden dazu bewegen, auf Bareinzahlungen zu verzichten, für welche den Unternehmen hohe Bank- bzw. Postspesen belastet werden. Gleichzeitig bilden die Rechnungen oft den einzigen regelmässigen Kundenkontakt und damit eine gute Möglichkeit für One-to-One-Marketing. Mit elektronischen Rechnungen über Internet soll der interaktive Dialog mit den Kunden verstärkt und die Kundenbindung erhöht werden.

Zentrale Voraussetzungen und Überlegungen

Unternehmen mit jährlich über 5'000 Rechnungen sollten den Einsatz von EBPP prüfen. In der Regel braucht der Rechnungssteller in der Fakturierungssoftware eine gesicherte Schnittstelle zu den EBPP-Dienstleistern. Die neusten Versionen

der meistverbreiteten Programme bieten dies bereits an. Nach Anpassung einiger Parameter und einem Vertrag mit einem Consolidator können die Rechnungen statt auf den Drucker elektronisch an das entsprechende EBPP-Netzwerk gesandt werden. Zur Präsentation und Bezahlung der Rechnung muss den Kunden ein sicheres, passwortgeschütztes Internetportal bereitgestellt werden. Im Regelfall dienen hierzu die dafür bestens geeigneten E-Banking-Lösungen der Finanzinstitute.

Besteht das Potenzial, über die Rechnung in einen Kundendialog zu treten, sollte die Präsentation der Rechnungsdetails auf einer eigenen passwortgeschützten Internetplattform evaluiert werden. Dem Consolidator würden in diesem Fall lediglich die Rechnungsübersichtsdaten übermittelt.

Das Optimierungspotenzial durch die Online-Abwicklung der Bezahlung hängt stark vom Angebot der Zahlungsmethoden ab. So ist bei Leistungen, für die das Lastschriftverfahren von den Kunden schon stark genutzt wird, der Spielraum für Prozessoptimierungen relativ gering.

Aktuelle Marktsituation

Die breite Unterstützung von EBPP durch die E-Banking-Lösungen der Finanzinstitute und die 1.5 Millionen E-Banking-Kunden bilden die beste Voraussetzung, um das Volumen der voll elektronisch bezahlten Rechnungen in naher Zukunft markant zu steigern.

Fast alle grossen Rechnungssteller nutzen heute die Dienste eines Consolidators. Bereits über ein Drittel des schweizerischen B2C-Rechnungsvolumens steht den Empfängern Mitte 2004 grundsätzlich über EBPP-Lösungen elektronisch zur Verfügung. Unter den Wegbereitern finden sich Telekommunikationsfirmen, Versicherungen, Energieversorger, Kredit- bzw. Kundenkarten-Anbieter etc.

Weil immer mehr Anbieter von ERP- und Fakturierungs-Systemen eine EBPP-Schnittstelle integrieren, können sich viele mittelgrosse und kleinere Rechnungssteller zu vertretbaren Kosten an ein EBPP-Netzwerk anschliessen.

16.3 Elektronische Rechnungsabwicklung im B2B

16.3.1 Bedürfnisse der Unternehmen

Die Verarbeitung eingehender Rechnungen verursacht bei Rechnungsempfängern hohe Prozesskosten bei deren Zuordnung zur Bestellung, bei der Prüfung, Kontierung und Freigabe sowie bei der schliesslichen Erfassung der Rechnung im System. Es sind vor allem die grossen Beschaffungsorganisationen, die verstärkt die elektronische Rechnung von ihren Lieferanten fordern, um diese Prozesse weitge-

hend automatisiert abzuwickeln. Dies kann laut Aussagen von Firmenvertretern zu Einsparungen gegenüber dem traditionellen Prozess von bis zu 60 % führen.

Die Unternehmen suchen nach Lösungen, die ihnen erlauben, mit möglichst vielen Geschäftspartnern elektronische Geschäftsdokumente auszutauschen und dabei die Komplexität der Implementierung und Bewirtschaftung von Schnittstellen so gering wie möglich zu halten. Dank der mit der elektronischen Abwicklung einhergehenden Standardisierung der unternehmensübergreifenden Prozesse können deren Qualität und Effizienz merklich verbessert werden.

Innovative und grössere Rechnungssteller haben das Potenzial dieses Instruments erkannt und bieten die elektronische Rechnung ihren Kunden als erweiterte Dienstleistung an im Bestreben, ihre Key-Accounts stärker an das Unternehmen zu binden.

16.3.2 Zentrale Voraussetzungen und Überlegungen

Prozessuale und technische Fragestellungen

Die Rechnungssteller werden von Seite der grossen Rechnungsempfänger mit unterschiedlichen Anforderungen bezüglich Format und Inhalt der Rechnung konfrontiert. Um dieser Anforderungsvielfalt zu begegnen, können sie die Dienste eines EBPP-Anbieters in Anspruch nehmen. Die Anbindung an ein EBPP-Netzwerk ermöglicht, die Rechnungsdaten allen daran angeschlossenen Kunden elektronisch bereitzustellen. Bezüglich der Fakturierungssoftware gelten die gleichen Voraussetzungen wie im Kapitel 16.2 beschrieben.

Der volle Nutzen der elektronischen Rechnungsabwicklung kommt im B2B erst zum Tragen, wenn sowohl Rechnungssteller wie Rechnungsempfänger die damit verbundenen Prozesse beherrschen und die Datenqualität stimmt. Bei zu hohen Fehlerraten gehen die Effizienzgewinne durch teure Abklärungen verloren.

Empfänger mit Kreditoren-Lösungen, die eine EBPP-Schnittstelle unterstützen, können die Rechnungsdaten direkt in ihr System importieren und verarbeiten. In grösseren Organisationen, speziell mit dezentralisierter Rechnungsverarbeitung, lohnt es sich zudem zu prüfen, wieweit sich Prozesse durch die Nutzung eines Workflowsystems optimieren lassen. Gerade bei Rechnungen ohne Bezug zu einer System-Bestellnummer besteht da ein besonderer Bedarf. Eine gesamtheitliche Analyse des Rechnungs- und Zahlungsverwesens ist in einem solchen Fall angezeigt.

Steuerrechtliche Fragestellungen

Durch die im europäischen Vergleich frühe Einführung von EBPP in der Schweiz beschäftigte sich die Eidgenössische Steuerverwaltung schon früh mit dieser Thematik. Entsprechend führte die Schweiz 2002 als erstes europäisches Land auf dem

Verordnungsweg die notwendigen gesetzlichen Richtlinien ein, um elektronische Rechnungen den Papierbelegen gleichzustellen. Für die EU-Länder regelt die Direktive 2001/115 seit dem 1. Januar 2004 die Bedingungen, unter welchen eine elektronische Rechnung steuerrechtlich anerkannt wird.

Neben den erforderlichen Rechnungsinhalten werden in den Gesetzestexten auch die Verfahren für die Übermittlung und Archivierung der elektronischen Dokumente geregelt. Die geforderte digitale Signatur soll die zweifelsfreie Herkunft und den Empfänger der Rechnung sowie die Unversehrtheit des Inhalts garantieren. Zudem muss der Zugang zu den Daten für die externe Prüfung sichergestellt sein. Die führenden nationalen EBPP-Anbieter stellen die notwendigen Funktionalitäten und Hilfsmittel zur Verfügung, damit die elektronischen Rechnungen gesetzeskonform übermittelt und archiviert werden können.

Internationalität der Lösungen

Obwohl weit weniger als 5 % aller Rechnungen grenzüberschreitend versandt werden, fordern multinational tätige Grossunternehmen auch Lösungen für den internationalen elektronischen Rechnungsaustausch. Die meisten EBPP-Lösungs- und Dienstleistungsanbieter sind noch auf den nationalen Markt fokussiert. Erste Anbieter konzipieren gegenwärtig eine Verlinkung mit Netzwerken anderer Länder. Bis jedoch eine vergleichbare durchgängige Situation wie mit den mobilen Telefonnetzwerken herrscht, werden noch einige Jahre vergehen. Eine Herausforderung bilden die unterschiedlich hohen Anforderungen der Steuerbehörden bezüglich der Verfahren zur Übermittlung und Aufbewahrung der Rechnungsdokumente.

16.3.3 Aktuelle Marktsituation

Die EBPP-Lösungen in der Schweiz erfüllen die branchenübergreifenden Anforderungen an die elektronische Rechnung weitgehend und bieten eine umfassende Unterstützung der beteiligten Unternehmen an. Zugleich erfüllen sie die Richtlinien der Steuerbehörden. Damit sind die Voraussetzungen geschaffen, um die elektronische Rechnungsabwicklung effizienter und kostengünstiger zu gestalten. Im Unterschied zu konventionellen EDI-Lösungen müssen die Unternehmen bei der Anbindung an ein EBPP-Netzwerk nur eine einzige Schnittstelle einrichten und sich nicht mit jedem einzelnen Geschäftspartner im Detail abstimmen. Die elektronischen Rechnungen werden über eine gesicherte Internetverbindung transferiert, können bei Bedarf via Browser betrachtet oder direkt und automatisiert in das ERP- bzw. Kreditoren-System importiert werden.

Das grosse Kostensenkungspotenzial auf Seite der Rechnungsempfänger will man in den Unternehmen vermehrt nutzen. Inzwischen wurden erste Projekte erfolg-

reich abgeschlossen und die Verfahren von den Steuerbehörden anerkannt. Weil die meistverbreiteten ERP-Lösungen sowohl Debitoren- wie Kreditoren-seitig eine EBPP-Schnittstelle unterstützen, ist der Anschluss an ein EBPP-Netzwerk inzwischen technisch einfach realisierbar. Die Sensibilisierung der Rechnungssteller für die Anliegen ihrer Grosskunden im Bereich der Rechnungsverarbeitung ist noch wenig fortgeschritten, wird sich jedoch durch die zunehmende Verfügbarkeit von EBPP-Lösungen voraussichtlich stark entwickeln.

Grosse Beschaffungsorganisationen machen ihren Einfluss geltend und verlangen die elektronische Rechnung zunehmend als Voraussetzung für die Geschäftsbeziehung mit einem Lieferanten. Oft erreichen sie mit den wichtigsten 20 bis 30 Lieferanten ein Rechnungsvolumen von über 60 %. Können sie dieses elektronisch abwickeln, entstehen ihnen hohe Effizienzgewinne.

16.4 Ausblick

Wechselbeziehung zwischen B2C und B2B

In mehreren europäischen Ländern entwickeln sich unabhängig voneinander B2C- und B2B-Netzwerke. Die Lösungen basieren zudem auf verschiedenen Technologien. Gerade die grössten Rechnungssteller wie Telekomfirmen, Energieverteiler sowie Kunden- und Kreditkartenunternehmen bedienen sowohl Firmen- wie Privatkunden. Für sie wäre die Bedienung beider Kundensegmente über das selbe Netzwerk wesentlich komfortabler und kostengünstiger. In der Schweiz setzten die Anbieter von Beginn weg auf einheitliche Plattformen zur Unterstützung von B2B- und B2C-Lösungen. Dieser Weg ist zwar anspruchsvoller, dürfte sich aber positiv auf die Marktdurchdringung von EBPP auswirken, womit die Schweiz in diesem Themenfeld in Europa eine Führungsrolle übernehmen könnte.

Es ist damit zu rechnen, dass die wachsende Akzeptanz des EBPP bei Privatkunden auch einen Einfluss auf die Verbreitung des elektronischen Geschäftsverkehrs im B2B haben wird. Was die Privatperson im persönlichen Umfeld schätzen lernt, wird sie auch im beruflichen Alltag für Optimierungen einsetzen – und umgekehrt.

Bedeutung von Standards

Die EU-Direktive 2001/115 definiert zwar einheitliche Richtlinien, lässt den einzelnen Ländern jedoch einen Spielraum in der Umsetzung. So sind die Anforderungen an Rechnungsinhalte und an das Verfahren des Rechnungsaustauschs im EU-Raum nicht standardisiert. Rechnungsintensive Branchen (Automobil, Detailhandel etc.) haben in internationalen Organisationen zudem weitere Rechnungsinhalte als Standards definiert. Diese weitreichenden Standards sind zwar sehr hilfreich, doch für den branchenübergreifenden Einsatz im EBPP zu kompliziert. Zu-

dem verläuft die Weiterentwicklung im Verhältnis zur Dynamik im EBPP zu träge. Die aus EBPP-Sicht vielversprechendsten Standardisierungsansätze sind Initiativen, die versuchen, einen nationalen Standard zu definieren. So haben sich führende EBPP-Anbieter in Finnland auf den so genannten Finvoice-Standard geeinigt und damit die Grundlage für eine schnellere Marktakzeptanz geschaffen. Dieses Erfolgsmodell wird gegenwärtig in Schweden adaptiert. Mit dem swissDIGIN-Projekt hat man in der Schweiz einen ähnlichen Weg eingeschlagen. Dieses von der Fachhochschule beider Basel (FHBB) geleitete Projekt wird von den führenden Schweizer EBPP-Anbietern und acht Grossunternehmen unterstützt. Es strebt die Standardisierung der Inhaltsanforderungen an die elektronische Rechnung an und soll dadurch die Verbreitung von EBPP im B2B-Verkehr beschleunigen. Gleichzeitig soll einer möglichen Übermittlung von Rechnungsdaten zwischen den beteiligten EBPP-Netzwerken der Weg geebnet werden.

Gesetzgebung

Die Richtlinien der Schweizer Steuerbehörden im Zusammenhang mit der elektronischen Rechnung sind vor allem in Bezug auf Verfahrensnachweise und Archivierung strenger als in den meisten europäischen Staaten. Als Import-Land erhält die Schweiz viele Rechnungen aus den EU-Staaten und es ist nicht damit zu rechnen, dass sich die ausländischen Rechnungssteller auf die schweizerischen Anforderungen ausrichten werden. Es ist deshalb zu hoffen, dass nach einer ersten Periode der Erfahrungsgewinnung und ersten Steuerprüfungen die für den elektronischen Rechnungsaustausch relevanten schweizerischen Gesetzesbestimmungen an die Anforderungen eines durchschnittlichen EU-Landes angepasst werden.

Marktentwicklung

Einem Durchbruch von EBPP steht nichts im Weg. Die wichtigsten Voraussetzungen in Bezug auf Technik, Sicherheit und gesetzliche Rahmenbedingungen sind gegeben. Die rasche Akzeptanz bei Privatkunden wird davon abhängen, ob der Empfang und die Bezahlung der elektronischen Rechnungen einfach und verständlich gestaltet werden kann. Die Finanzinstitute mit ihren E-Banking-Angeboten werden zusammen mit den grossen Rechnungsstellern dabei eine entscheidende Rolle spielen.

Im B2B ist in einigen anderen europäischen Ländern eine zunehmende Dynamik zu spüren. Über 5'000 Unternehmen setzen laut dem EBPP-Beratungsunternehmen Billentis in Europa EBPP bereits ein. Die Zahl verdoppelt sich gegenwärtig in wenigen Monaten. Allein aus Kostengründen dürften sich weitere Schweizer Unternehmen bald auch mit dem Thema beschäftigen und einen substantiellen Teil ihrer Rechnungen elektronisch versenden bzw. empfangen. Die Voraussetzungen waren noch nie so gut: die notwendigen Gesetze sind geschaffen und Interessenten können zwischen namhaften Anbietern wählen.