

# Rechnungen: Elektronisch zahlen, ohne hinzuschauen

## KMU GEFORDERT

Softwarewerkzeuge, die Bestellungen ohne menschliches Zutun in die Produktion weiterleiten, sind Alltag. Gewöhnungsbedürftig sind hingegen Tools und Systeme, welche Zahlungen auslösen. Und doch steht der Schritt zum vollautomatisierten Rechnungsaustausch unmittelbar bevor. Dabei muss das Unternehmen **drei Voraussetzungen** erfüllen. Es braucht – ein ERP-System, das elektronisch Rechnungen verarbeiten kann, – eine Schnittstelle zu den grossen Bezahlplattformen wie Paynet oder Yellownet und – ein elektronisches Archivierungssystem, welches den Anforderungen der Eidgenössischen Steuerverwaltung (ESTV) genügt. Denn diese verlangt, dass die Rechnungen fünf Jahre aufbewahrt werden und dass sichergestellt ist, dass sie in dieser Zeit nicht manipuliert werden können. Und Letzteres schlägt vor allem zu Buche: Für ein vollautomatisiertes System können Kosten von mehreren zehntausend Franken entstehen.

Und was, wenn ein grosser Kunde seine Rechnung plötzlich elektronisch verlangt? Dann reicht die Installation einer Schnittstelle von der Finanz- und Buchhaltungssoftware (Fibu) zu einer Bezahlplattform. Die Kosten variieren je nach Softwarelieferant.

In der Schweiz werden jährlich rund 300 Millionen Rechnungen an Unternehmen gestellt. Die Kosten der manuellen Bearbeitung gehen in die Milliarden. Ein Standard für den elektronischen Rechnungsaustausch schafft Abhilfe.

VON JOST DUBACHER (TEXT) UND LUCA SCHENARDI (ILLUSTRATION)

**G**érard Huwyler ist Leiter Einkauf des Universitätsospitals Basel-Stadt. Er beschafft für die zweitgrösste Klinik der Schweiz Spülmittel, Bürobedarf, chirurgisches Gerät, Verbandsmaterialien und sogar Knochenimplantate, alles, was ein Spi-

tal braucht, ausser den Medikamenten und anderen pharmazeutischen Produkten. Das Beschaffungsbudget liegt bei 100 Millionen Franken. Drei Viertel davon gehen zwar an rund 100 A-Lieferanten, doch insgesamt umfasst Huwylers Lieferantenkartei 3000 Bezugsadressen.

So kommt es, dass er und seine zehn Mitarbeiter jedes Jahr um die 10 000 Rechnungen erhalten. Sie müssen ge-

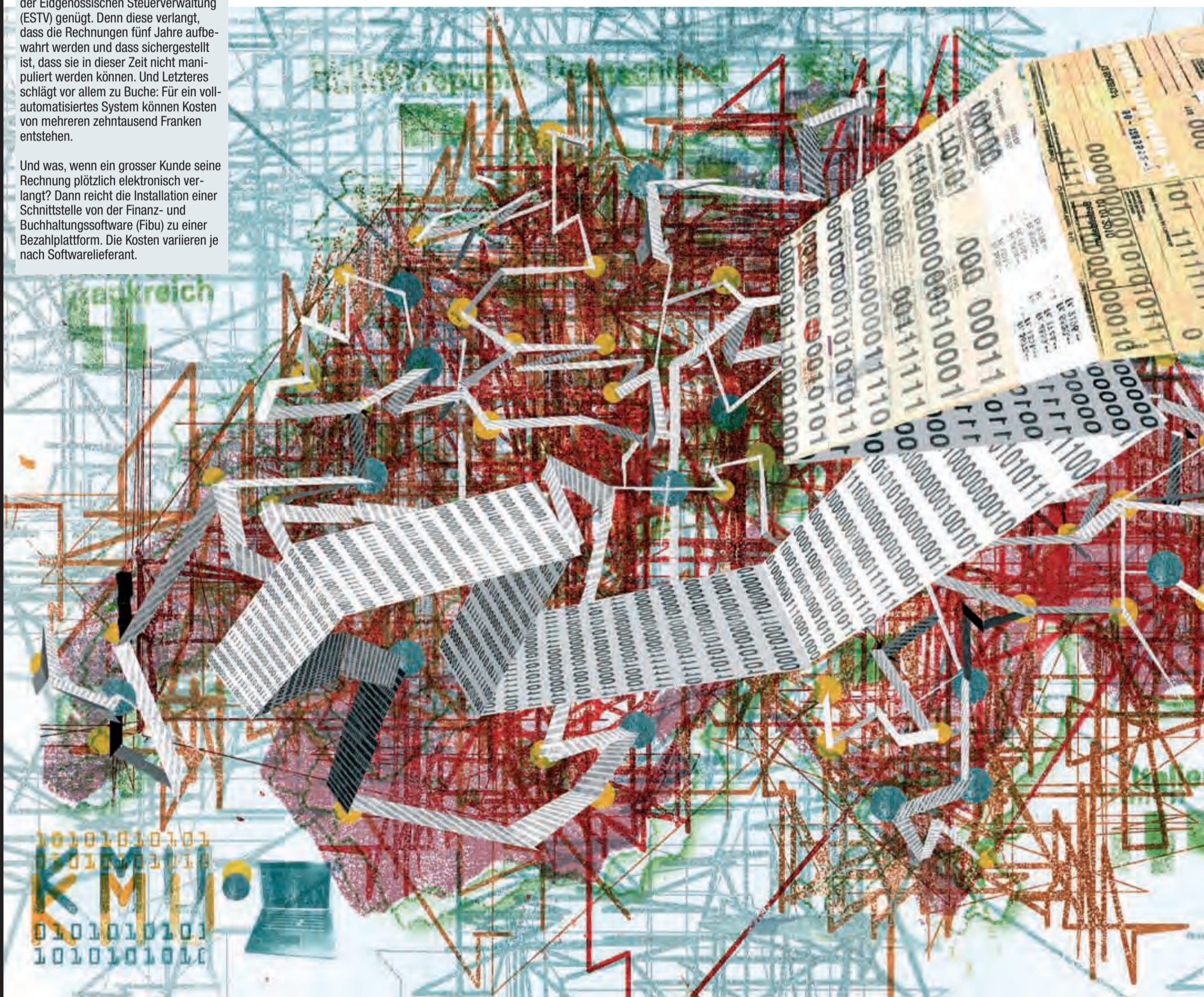
öffnet, ins Buchhaltungssystem gelesen, bestätigt, ausgelöst und archiviert werden. Ein Riesenaufwand: Huwyler weiss, dass von den 150 bis 200 Franken, welche der administrative Part eines Beschaffungsvorgangs kostet, ein wesentlicher Teil auf die reine Begleichung der Rechnung entfällt. Das deckt sich mit den Schätzungen von Buchhaltungsexperten, welche mit durchschnittlichen Kosten zwischen

30 und 100 Franken pro Stück rechnen. Umgelegt auf die 300 Millionen Rechnungen, die in der Schweiz jedes Jahr an Unternehmen verschickt werden, resultiert ein volkswirtschaftlicher Aufwand von mindestens zehn Milliarden Franken.

Das Absurde daran: Die allermeisten Firmen führen heute so genannte Enterprise-Resource-Planning-Systeme (ERP), welche Warenbestellungen des Kunden automatisch verarbeiten. Die Rechnungen hingegen lassen sie immer noch vom Pöstler austragen.

## Standards ermöglichen die Vollautomatisierung

Der Teufel steckt, wie so oft, im Detail. Ein Beispiel dafür ist das Handling der Bestellnummern. Ein Unternehmen



kann eingehende Rechnungen nur dann automatisch verarbeiten, wenn der Absender auch die Bestellnummer des Empfängers vermerkt. Ist das nicht der Fall, muss jemand von Hand überprüfen, welcher Bestellung der geforderte Betrag entspricht.

Die einzige Alternative ist der mühselige Abgleich von Formaten zwischen je zwei Firmen. Dass solche bilateralen Lösungen jedoch nicht der Weisheit letzter Schluss sein können, ist vor allem den grossen Rechnungsempfängern schon lange klar. Vor gut zwei Jahren schritten die UBS, Syngenta, SBB oder ABB deshalb zur Tat. Unter Leitung des Instituts für angewandte Betriebsökonomie der Fachhochschule Nordwestschweiz gründeten sie das «Swissdigin»-Forum. Dazu eingeladen waren alle Firmen, die an einer Standardisierung des elektronischen Rechnungsaustausches interessiert sind. Neben Konzernen sind dies ERP-Hersteller sowie die Betreiber von Bezahlplattformen wie die Telekurs-Tochter Paynet oder Postfinance.

«In einer ersten Phase ging es darum, alle an einen Tisch zu bringen», erinnert sich Projektleiter Christian Tanner. Das Forum wirkte indes wie ein Katalysator. Es machte schnelle Fortschritte, und bereits im Herbst 2004 lag der Standard vor. Er definierte unter anderem, wo die Bestellnummer des Rechnungsempfängers vermerkt sein muss. Seither arbeiten die

ERP-Hersteller mit Hochdruck an Schnittstellen für die Bezahlplattformen. Denn diese spielen nun die Rolle der Post. Sie nehmen elektronische Rechnungen entgegen und leiten sie an die richtigen Empfänger weiter.

Der neueste Stand: Die meisten bedeutenden ERP-Hersteller, von Abacus über SAP bis Sage Sesam, offerieren diese Schnittstellen – einige von ihnen als zahlungspflichtiges Zusatzmodul, andere sogar kostenlos.

Die Erwartungen sind gross. Vor allem bei den Zahlungsplattformen. «Wir befinden uns in der Take-off-Phase», meint Adrian Sem, Leiter Billing Solutions bei Postfinance. Und der Projektverantwortliche bei Paynet, Koni Hüssler, sekundiert: «Wir sind überzeugt, dass der elektronische Rechnungsempfang mittelfristig auch für mittlere und sogar kleine Unternehmen attraktiv wird.»

Umstritten ist nur noch, was mittelfristig heisst, denn die schöne neue Welt des elektronischen Rechnungsaustausches ist kein Selbstläufer. Vor allem kleinere Zulieferfirmen sehen nicht ein, weshalb sie für einige wenige Kunden neue Inkassoprozesse einführen sollten. Doch der Druck der grossen Rechnungssteller auf Lieferanten nimmt zu. «Es ist ein offenes Geheimnis», sagt Swissdigin-Projektleiter Christian Tanner, «dass grosse Konzerne bei neuen Beschaffungsaufträgen Firmen bevorzugen, die ihre Rechnungen elektronisch stellen.»

Beim Universitätsspital Basel-Stadt sind bisher drei Firmen angebunden. Genaue Zahlen zur Effizienzsteigerung kann Gérard Huwyler noch nicht vorlegen: «Mit den gegenwärtigen Partnerfirmen haben wir aber die Kosten der Bestellvorgänge, grob gerechnet, halbiert.» Jetzt will er weitere Firmen für die elektronische Rechnungsstellung motivieren. Er winkt mit geldwerten Vorteilen: Mit Lieferanten, die Effizienzgewinne bringen, würde man auch über Preise und Konditionen diskutieren. Huwyler: «Die Fähigkeit, Bestellungen komplett automatisch abzuwickeln, ist genauso ein Wettbewerbsvorteil wie ein günstiges Preis-Leistungs-Verhältnis.»

**ORBIT-IEX** Die Highlights von der Schweizer IT-Messe | 8

## EIN FALL FÜR DIE WEKO

«Swissdigin hat eine Sprache, aber keine Grammatik vorgeschlagen», sagt Abacus-Mitgründer **Claudio Hintermann**. Seiner Meinung nach hätte man nicht nur Inhaltsstandards für die Rechnungen, sondern schon ein konkretes Softwareschema definieren müssen. Das würde den Firmen erlauben, ihre Rechnungen direkt, ohne Vermittlung einer Bezahlplattform, auszutauschen. So weit kommt es jetzt aber nicht. Jeder **ERP-Hersteller** entwickelt seine eigenen Rechnungsformate. Und das stärkt die Stellung der Bezahlplattformen als unentbehrliche Mittler, denn nur sie sind in der Lage, dutzende von möglichen Formaten zu konvertieren. Die Preislisten der beiden grossen Plattformen **Paynet** und **Yellownet** setzen für die Weiterleitung einer digital signierten Rechnung rund zwei Franken ein. Sollte einmal nur jede dritte Rechnung digital ausgetauscht werden, ergäben sich Einkünfte von 200 Millionen Franken jährlich. Wobei der Empfänger einer Rechnung jeweils stärker belastet wird als der Absender. Im Business-to-Consumer-Geschäft verrechnen dagegen die beiden Plattformen dem Empfänger einer elektronischen Rechnung rein gar nichts. Die Gebühr von zwei Franken orientiere sich am Nutzen des Kunden, behaupten Paynet und Yellownet. Aber so hat die Paynet-Mutter **Telekurs** schon die überhöhten Kommissionen bei den Kreditkarten gerechtfertigt. Dort ist unterdessen die **Eidgenössische Wettbewerbskommission (Weko)** eingeschritten.

