

swissDIGIN-Forum

E-Invoicing Lösungsszenarien für Rechnungssteller

Basel, 29. November 2006

Ralf Wölfle & Christian Tanner
Competence Center E-Business Basel

Leitung swissDIGIN-Forum

n|w Fachhochschule Nordwestschweiz
Hochschule für Wirtschaft

Partner swissDIGIN-Forum



Agenda

- | | |
|--|-----------|
| ■ Begrüssung | 13.15h |
| ■ E-Invoicing Szenarien für Rechnungssteller | 13.25h |
| ■ Einführung und Systematisierung, FHNW | |
| ■ Fallbeispiel Iromedica AG | |
| ■ Fallbeispiel CopyQuick Basel AG / Sage Schweiz AG | |
| ■ Fallbeispiel LB Logistikbetriebe AG | |
| ■ Fallbeispiel Swisscom Mobile AG | |
| ■ Vorstellung Empfehlungspapier für Rechnungssteller | |
| ■ Networking in der Kaffee-Pause | 15.00h |
| ■ Workshop zum Empfehlungspapier | 15.30h |
| ■ Aktuelles und Ausblick | 16.45h |
| ■ Networking-Apéro | ab 17.00h |

- Total 13 swissDIGIN-Forum Partner
 - neu 2006/2007: GS1, B2Bnet
- Über 40 teilnehmende Organisationen
- Verstärkte Wahrnehmung des swissDIGIN-Forums
 - Website > 1000 Besucher pro Monat
 - Durch Interessensgruppen im Inland / Ausland
 - eCH – ist am Standard interessiert / Einreichung folgt
- Konstruktive Auseinandersetzung mit der Thematik
- Mitwirkung am E-Invoicing Cluster von economiesuisse
 - Sicherstellung der Einhaltung der rechtlichen Anforderungen
 - Dialog mit ESTV bezüglich Revision ELDI-V

swissDIGIN-Partner:









Rechnungsempfänger

- Grossunternehmen als treibende Kräfte
- Grosse Prozesskosteneinsparungen
- Technologie- und Know-how-Vorsprung
- Durchsetzung eigener Lösungskonzepte
- Roll-out kommt oft nicht wie geplant voran

Rechnungssteller

- Erfüllung einer Kundenanforderung
- Rechnungsstellung isoliert bietet wenig Einsparpotenzial
- Fragliche Refinanzierbarkeit der Investitionen
- Orientierung / übergeordnete Perspektive fehlt

- Was sind die relevanten Kriterien?
- Was sind begünstigende Voraussetzungen?
- Welche Lösungsszenarien kommen in Frage?
- Wie sind die Lösungsszenarien zu bewerten?

1. **Aufbereitung/Bereitstellung der Rechnungsdaten**

2. **Konvertierung der Daten ins Kundenformat**

3. **Erstellung einer Bilddatei (PDF, TIF, ...) für Archiv und Workflow**

4. **Digitales Signieren der elektronischen Rechnung**

5. **Übermittlung der elektronischen Rechnung**

6. **Bereitstellung der ELDI-V-konformen Archivdateien**

7. **Archivierung der Dateien**

Elektronische Rechnung direkt an das Kundensystem übermitteln (Szenario A)



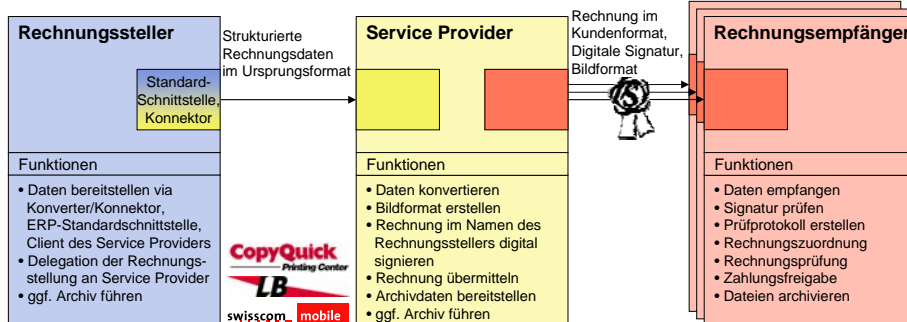
Typisiertes Rechnungssteller-Profil

- **Grossunternehmen**
- **Grosses Volumen an Geschäftstransaktionen mit einzelnen Kunden**
- **Elektronisch unterstützte Auftragsabwicklung**
- **Zeitgemässe, offene IT-Infrastruktur**
- **Fundiertes Know-how bezüglich IT, Systemintegration, Recht, Sicherheit, etc.**

Christian Tanner

© 2006 - FHNW | Competence Center E-Business Basel | 7

Elektronische Rechnung via Netzwerkanbindung übermitteln (Szenario B)



Typisiertes Rechnungssteller-Profil

- **Klein-/Mittel-/Grossunternehmen**
- **Mittleres bis hohes Rechnungsaufkommen mit einzelnen Kunden**
- **Im Idealfall wird die Auftragsabwicklung ebenfalls elektronisch unterstützt**
- **Offene IT-Infrastruktur vorhanden, will Komplexität der IT-Infrastruktur aber gering halten**
- **Keine grosse Investition in eigenes Integrations-Know-how beabsichtigt**

Christian Tanner

© 2006 - FHNW | Competence Center E-Business Basel | 8

Elektronische Rechnung via Netzwerkanbindung übermitteln (Szenario B)



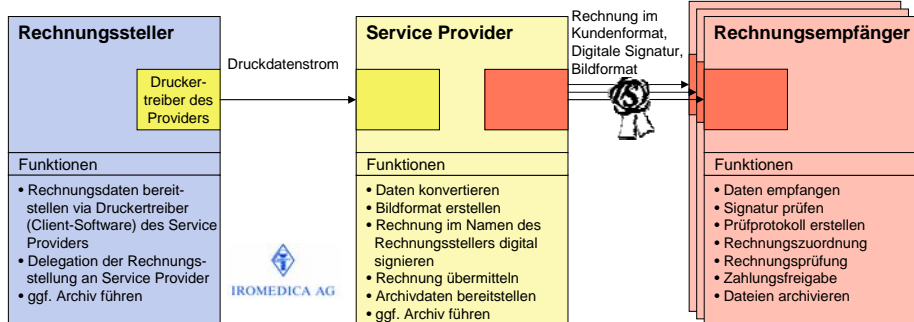
- Wert des Netzwerks steigt mit der Zahl der direkt oder indirekt (via Roaming) erreichbaren Rechnungsempfänger
- Standardschnittstellen aus ERP-System zu E-Invoicing-Netzwerken können die Anbindung vereinfachen
 - Fragen:
 - Ab welchem Release wird die Schnittstelle unterstützt?
 - Wie wird die Übermittlung/Kommunikation gelöst?
 - Wie werden die von den Kunden gewünschten Daten im Prozess erhoben bzw. ins System gebracht (z.B. Bestellnummer, Bestellpositionsnummer etc.)?
 - Wie werden die Belege archiviert?
 - Eine Auswahl von Anbietern mit Standardschnittstellen:



Christian Tanner

© 2006 - FHNW | Competence Center E-Business Basel | 9

Elektronische Rechnung aus dem Druckdatenstrom generieren (Szenario C)



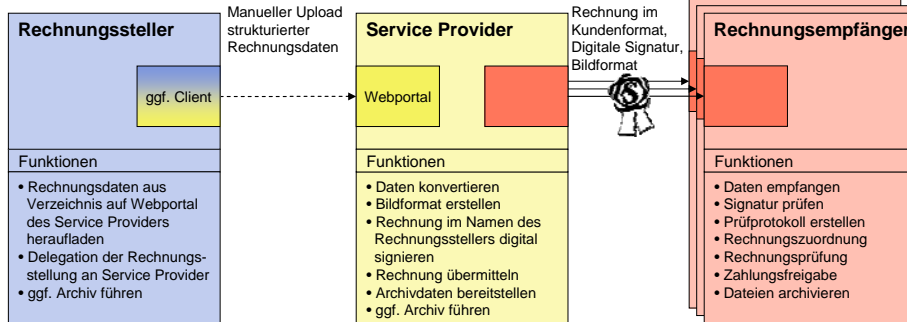
Typisiertes Rechnungssteller-Profil

- Kleines / mittelgrosses Unternehmen
- Kleines bis mittleres Rechnungsaufkommen mit einzelnen Kunden
- Will laufendes IT-System möglichst nicht verändern, keine offenen Schnittstellen
- Geringes B2B-Prozessintegrations-Bewusstsein
- Geringes Integrations-Know-how

Christian Tanner

© 2006 - FHNW | Competence Center E-Business Basel | 10

Elektronische Rechnung via Upload der Daten auf Webportal (Szenario D)



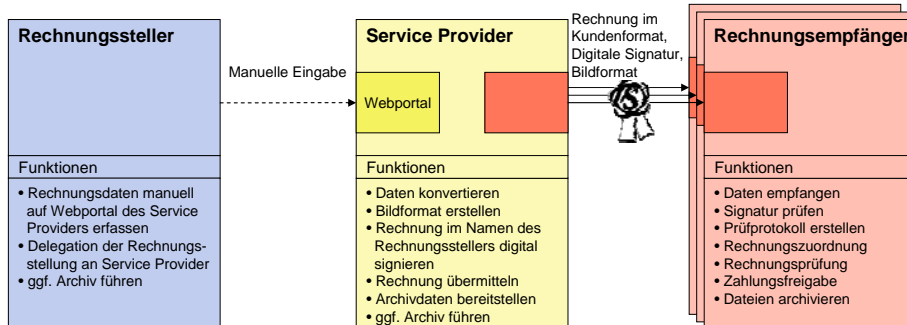
Typisiertes Rechnungssteller-Profil

- Kleines / mittelgrosses Unternehmen
- Kleines bis mittleres Rechnungsaufkommen mit einzelnen Kunden
- Will laufendes IT-System möglichst nicht verändern
- Kaum IT-Integrations-Know-how vorhanden

Christian Tanner

© 2006 - FHNW | Competence Center E-Business Basel | 11

Elektronische Rechnung auf Webportal erfassen (Szenario E)



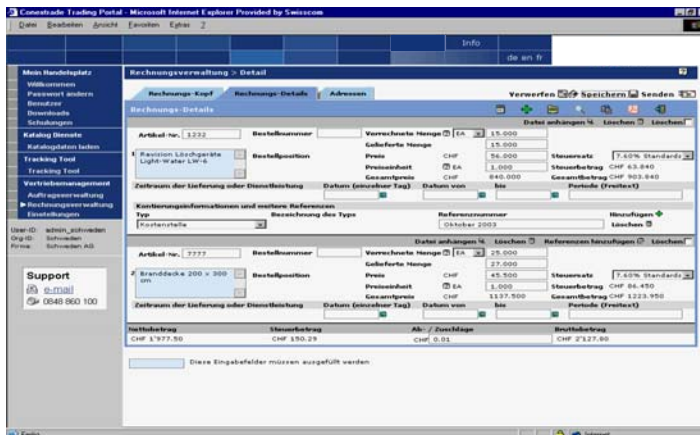
Typisiertes Rechnungssteller-Profil

- Klein-/Mittel-/Grossunternehmen
- Sehr geringes Rechnungsaufkommen mit einzelnen Kunden
- Kosten für eine integrierte Lösung lassen sich nicht refinanzieren

Christian Tanner

© 2006 - FHNW | Competence Center E-Business Basel | 12

Elektronische Rechnung auf Webportal erfassen (Szenario E): Beispiel-Oberfläche



- Im Idealfall wird schon die Bestellung über das Portal bereitgestellt
 - Verwenden der Bestelldaten für Rechnungsstellung
 - Reduziert manuellen Aufwand und Fehlerquellen

Christian Tanner

© 2006 - FHNW | Competence Center E-Business Basel | 13

E-Invoicing Szenarien für Rechnungssteller Vier Erfahrungsberichte



- E-Invoicing aus den vorhandenen Druckdaten
 - Andreas Adam, Leiter Finanzen/Personal/EDV, Iromedica AG
- E-Invoicing als Standard aus dem ERP-System
 - Daniela Graf, Business Manager Sesam, Sage Schweiz AG
 - Benno & Ines Sachs, Inhaber, CopyQuick Basel AG
- E-Invoicing als Abschluss der elektronischen Prozesskette
 - Jürg Labhart, IT Leiter, LB Logistikbetriebe AG
- E-Invoicing als erweiterter Kundenservice
 - Josef Kremer, Produkt Manager, Swisscom Mobile AG

Christian Tanner

© 2006 - FHNW | Competence Center E-Business Basel | 14

E-Invoicing Szenarien für Rechnungssteller Erkenntnisse aus den Fallbeispielen



- Unternehmen kaum sensibilisiert für die Thematik
- Informationsdefizit herrscht trotz grossem Angebot
- Direkte Erledigung der Kundenanforderung im Fokus
- Niemand verfolgt eine Vorwärtsstrategie
- Geringes internes Integrations-Know-how
- Respekt vor umfassender Prozessintegration
- Neutrale übergeordnete Unterstützung gewünscht

Ein Ziel des swissDIGIN-Forums: Anbieter- neutrale Orientierung im E-Invoicing schaffen

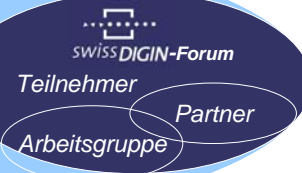


nw Fachhochschule Nordwestschweiz
Hochschule für Wirtschaft

Plattform zur branchenneutralen Förderung des elektronischen
Rechnungsaustauschs zwischen Unternehmen in der Schweiz

E-Invoicing Stakeholder
(Behörden, Rechnungssteller,
Rechnungsempfänger, IT-
Anbieter, Berater, Verbände, ...)

- Empfehlungen
- Standards
- Veranstaltungen
- Leitfäden
- ...



Rollen im swissDIGIN-Forum und ihre Aktionsschwerpunkte

CCEB/FHNW: Leitung und Koordination

Partner: Inhaltliche Ausgestaltung und finanzielle Trägerschaft, Teilnahme an Partnermeetings und Veranstaltungen

Teilnehmer: Inhaltliche, öffentlich sichtbare Unterstützung und Förderung, Teilnahme an Forum-Veranstaltungen

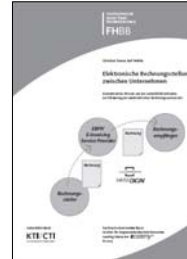
Arbeitsgruppe: Inhaltliche Vertiefung in einem Spezialthema

Stakeholder: Nutzung der Ergebnisse, Teilnahme an öffentlichen Veranstaltungen

Empfehlungspapier zu E-Invoicing Lösungsszenarien für Rechnungssteller



- **Grundlage des Dokuments**
 - **Kostenloser swissDIGIN-Leitfaden „Elektronische Rechnungsstellung zwischen Unternehmen“, 2005**
- **Zielsetzungen des Dokuments**
 - **Generische Orientierungshilfe für Rechnungssteller**
 - **Kriterien für die eigene Positionierung**
 - **Hinführen zu sinnvollen Lösungsszenarien**
 - **Unterstützung bei der Bewertung der Lösungsszenarien**
- **Nutzbar auch für**
 - **Rechnungsempfänger für die Argumentation im Roll-out**
 - **Service Provider**
 - **Berater**



E-Invoicing Szenarien für Rechnungssteller Bewertungskriterien



Gesamtes monatliches Rechnungsvolumen	Einzelne	Dutzende	Hunderte	Tausende
Anteil der 10 % grössten Kunden am Rechnungsvolumen	bis 25 %	25 - 50 %	50 - 75 %	über 75 %
Durchschnittliche Anzahl Positionen pro Rechnung	Eine	Wenige	Dutzende	Hunderte
Wahrnehmung des Themas E-Invoicing im Absatzmarkt	Noch kein Thema		Erste realisierte Projekte	Kunden fordern elektronische Rechnung
Systemunterstützung des Beschaffungsprozesses beim Kunden	Lieferungen & Leistungen ohne Systembestellung		Systembestellung beim Kunden	
Organisation des Rechnungskontrollprozesses beim Kunden	Zentral		Dezentral	
	Steigende Bedeutung der elektronischen Rechnungsstellung →			

E-Invoicing Szenarien für Rechnungssteller

Funktionen, Vor-/Nachteile und Kosten



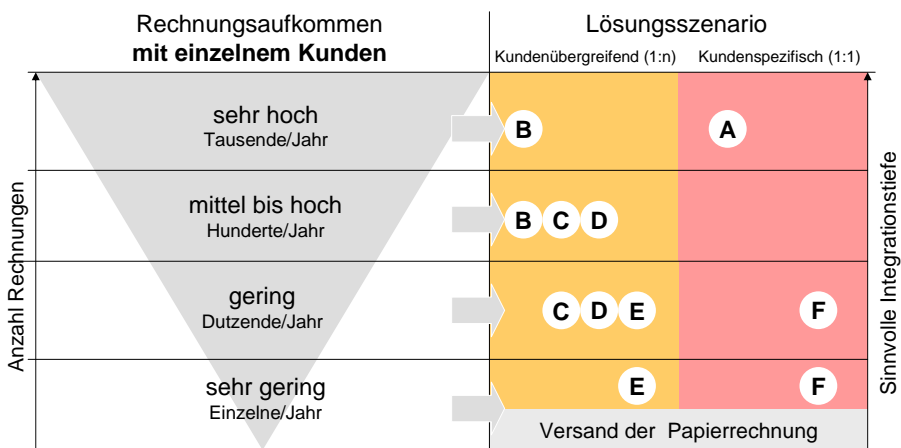
Grundlegende E-Invoicing Lösungsszenarien für Rechnungssteller		A	B	C	D	E	F
		Direkte Kundenanbindung	Direkte Anbindung an einen Service Provider	Rechnungsdaten als Druckdatenstrom an einen Service Provider bereitstellen	Upload von Rechnungsdaten auf Webportal eines Service Providers	Online-Erfassung auf Webportal eines Service Providers	Online-Erfassung auf Webportal des Kunden
Effiziente Funktionen	Daten aufräumen und bereinigen	RST	RST	RST/SP	RST/SP upload	RST manuell	RST manuell
	Daten in gewünschtes Kundenformat konvertieren	RST	SP	SP	SP	SP	RE
	Optionales Rechnungformat erstellen	RST	SP	SP	SP	SP	RE
	Rechnung digital signieren	RST	SP	SP	SP	SP	RE (ggf. SP)
	Elektronische Rechnung übermitteln	RST	SP	SP	SP	SP	RE
	Archivdaten vorbereiten	RST	SP	SP	SP	SP	RE
	Rechnungsarchiv führen	RST	SP/RST	SP/RST	SP/RST	SP/RST	RST
Vorteile aus Sicht des Rechnungsstellers		Flexibilität Unbegrenzt	- Schreibmittelnanzahl reduziert sich im Vergleich zur direkten Kundenanbindung (ggf. sogar Standard-Schnittstelle im ERP-System vorhanden) - Geringe Lösungskomplexität - Zugriff auf spezielles Know-how - Geringere Investitions- und Unterhaltskosten	- Geringe Umstellungskosten - Schnittstellenanzahl reduziert sich im Vergleich zur direkten Kundenanbindung - Geringe Lösungskomplexität - Zugriff auf spezielles Know-how - Geringere Investitions- und Unterhaltskosten	- Schreibmittelnanzahl reduziert sich im Vergleich zur direkten Kundenanbindung - Geringe Lösungskomplexität - Zugriff auf spezielles Know-how - Geringere Investitions- und Unterhaltskosten	- Keine Business Software erforderlich - Keine Kosten für techn. Anbindung - Starke Umstellung	- Keine Business Software erforderlich - Keine Kosten für techn. Anbindung - Starke Umstellung
Nachteile aus Sicht des Rechnungsstellers		- höhere Projekt- und Infrastrukturkosten (z.B. Signatur, Archiv, Protokolle etc.) - Kundentest technisches und rechtliches Know-how erforderlich - Hoher Aufwand für Einrichtung und laufenden Unterhalt der kundenspezifischen Schnittstellen (1:1)	- nicht alle Kunden sind über den gleichen Service Provider erreichbar - Abhängigkeit vom Service Provider - Aufwand zur Sicherstellung der getrennten Datenqualität	- nicht alle Kunden nutzen den gleichen Service Provider - Abhängigkeit vom Service Provider - Aufwand zur Sicherstellung der getrennten Datenqualität	- nicht alle Kunden nutzen den gleichen Service Provider - Abhängigkeit vom Service Provider	- Zusätzliche Erfassung vorhandener Daten (im Idealfall kann die Erfassung aus den Beständen entlastet werden) - Fehler durch manuelle Erfassung - Bewirtschaftung mehrerer Portale, wenn Kunden unterschiedliche Service Provider nutzen	- Zusätzliche Erfassung vorhandener Daten (im Idealfall kann die Erfassung aus den Beständen entlastet werden) - Fehler durch manuelle Erfassung - Bewirtschaftung mehrerer kundenspezifischer Portale - Bezug der Bilags je eigenes Archiv
Anteilende Kosten		einmalig - Kommunikationsinfrastruktur - Einrichtung der einzelnen kundenspezifischen Schnittstellen (1:1) - Konfiguration der bestehenden Business Software - Prozessumstellung - Software für Signaturerstellung - Anpassen des Archivs - Zutrittsbeschaffung	- Kommunikationsinfrastruktur - Einrichtung Schnittstelle zum Service Provider (falls nicht schon im Bestand der Business Software vorhanden) - Konfiguration der bestehenden Business Software - Prozessumstellung - Anpassen des Archivs	- Installation der Software (Kundenbereich) - Konfiguration der bestehenden Business Software - Prozessumstellung und Kodieren zur Bereitstellung der getrennten Datenqualität - Anpassen des Archivs	- Installation der Software - Konfiguration der bestehenden Business Software - Prozessumstellung - Anpassen des Archivs	- Konfiguration der bestehenden Business Software - Prozessumstellung - Anpassen des Archivs	- Konfiguration der bestehenden Business Software - Prozessumstellung - Anpassen des Archivs
wiederkehrend		- Unterhalt der Schnittstellen - Erneuerung der Zertifikate	- Transaktions- bzw. Nutzungsgebühren	- Transaktions- bzw. Nutzungsgebühren	- Transaktions- bzw. Nutzungsgebühren	- Transaktions- bzw. Nutzungsgebühren - Manuelle Doppelerfassung der Rechnung	- Manuelle Doppelerfassung der Rechnung

Christian Tanner

© 2006 - FHNW | Competence Center E-Business Basel | 19

E-Invoicing Szenarien für Rechnungssteller

Segmentierung nach Rechnungsaufkommen



Christian Tanner

© 2006 - FHNW | Competence Center E-Business Basel | 20

E-Invoicing Szenarien für Rechnungssteller Workshop



- Aufteilung in 2 Gruppen
- Gruppe 1: Integrationsszenarien (A/B)
mit Fokus auf mittlere/grosse Rechnungsaufkommen
→ Raum 3.13 / Moderation: Ralf Wölfle
- Gruppe 2: Niederschwellige Lösungsszenarien (C/D/E)
mit Fokus geringe/kleine Rechnungsaufkommen
→ Aula 1.13 / Moderation: Christian Tanner
- Dauer: 15.30 – 16.30 Uhr

Christian Tanner

© 2006 - FHNW | Competence Center E-Business Basel | 21

Agenda

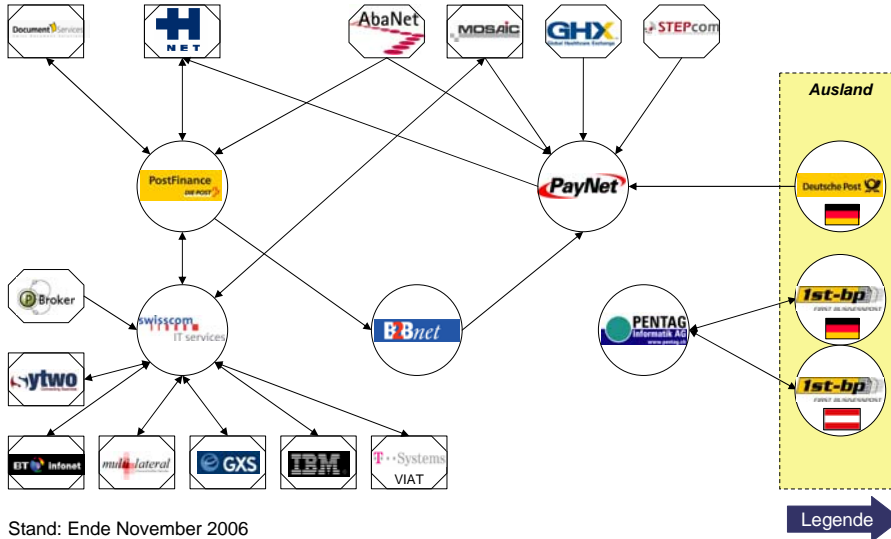


- | | |
|--|-----------|
| ■ Begrüssung | 13.15h |
| ■ E-Invoicing Szenarien für Rechnungssteller | 13.25h |
| ■ Einführung und Systematisierung | |
| ■ Fallbeispiel Iromedica AG | |
| ■ Fallbeispiel CopyQuick Basel AG / Sage Schweiz AG | |
| ■ Fallbeispiel LB Logistikbetriebe AG | |
| ■ Fallbeispiel Swisscom Mobile AG | |
| ■ Vorstellung Empfehlungspapier für Rechnungssteller | |
| ■ Networking in der Kaffee-Pause | 15.00h |
| ■ Workshop zum Empfehlungspapier | 15.30h |
| ■ Aktuelles und Ausblick | 16.45h |
| ■ Networking-Apéro | ab 17.00h |

Christian Tanner

© 2006 - FHNW | Competence Center E-Business Basel | 22

Roaming-Landkarte für digital signierte elektronische Rechnungen im B2B



Stand: Ende November 2006

Christian Tanner

© 2006 - FHNW | Competence Center E-Business Basel | 23

Roaming-Landkarte für digital signierte elektronische Rechnungen im B2B



Legende zur Roaming-Landkarte für digital signierte Rechnungen im B2B

Verbindungen

Die eingetragenen Pfeile sind grundsätzlich als direkte Verbindung zwischen zwei Partnern und nicht als Kette zu verstehen. In einzelnen Fällen ist die Übermittlung über zwei Netzwerke möglich.

— Produktive Anbindungen

Rollen und Leistungen

Konsolidator

- Aufbereitung/Empfang/Übermittlung von Rechnungsdaten
- Empfang/Übermittlung von digital signierten Rechnungen
- Digitale Signierung der Rechnung
- Bereitstellung von gesetzeskonformen Archiv-Daten
- Gewährleistung der Interoperabilität zwischen Konsolidatoren

Customer Service Provider

- Empfang und Weiterverarbeitung von digital signierten Rechnungen im Auftrag des Rechnungsempfängers

Biller Service Provider

- Aufbereitung und Übermittlung von Rechnungsdaten im Auftrag des Rechnungsstellers

Biller und Customer Service Provider (beide Rollen)

Christian Tanner

© 2006 - FHNW | Competence Center E-Business Basel | 24

Ausblick E-Invoicing Aktivitäten



- **National**
 - Revision der ELDI-V
 - economiesuisse E-Invoicing Cluster
 - Internationaler E-Invoicing-Kongress in Zürich, 30./31. Jan. 07
 - organisiert durch PWC

- **International**
 - Launch CEN/ISSS E-Invoicing Workshop Phase II am 8. Dezember 2006 in Brüssel
 - EXPP-Summit in London, 10.-11. September 2007

Ausblick Termine & Feedback



- **Versand Newsletter** 13. Dezember 2006
- **swissDIGIN-Forum Partnermeeting** 28. März 2007
- **4. swissDIGIN-Forum** 13. Juni 2007

- **Ihre Meinung ist uns wichtig!**
 - Interessensbekundung für nächste Themenschwerpunkte
 - Feedback zur heutigen Veranstaltung

- **Schriftliches Feedback zum Empfehlungspapier für Rechnungssteller bis 8. Dezember 2006 an**
christian.tanner@fhnw.ch

Kontakt



Christian Tanner, Ralf Wölfle

Competence Center E-Business Basel
Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW
Hochschule für Wirtschaft
Institut für Wirtschaftsinformatik
Peter Merian-Strasse 86
4002 Basel

Telefon 061 / 279 17 90
Telefax 061 / 279 17 98
E-Mail swissdigin@fhbb.ch
Internet <http://www.swissdigin.ch>

swissDIGIN-Forum Partner

