

Elektronisch Rechnung stellen: Sechs Lösungsszenarien

Grossunternehmen verlangen von ihren Lieferanten immer mehr und teils ultimativ die Rechnungen in elektronischer Form. Dieses Dokument ergänzt die grundlegenden Ausführungen des kostenlos verfügbaren swissDIGIN-Leitfadens „Elektronische Rechnungsstellung zwischen Unternehmen“ (2005).

Das Dokument stellt für Unternehmen aus Sicht der Rechnungssteller dar,

- welche Faktoren die elektronische Rechnung fördern,
- welche Voraussetzungen die Einführung der elektronischen Rechnungsstellung begünstigen,
- welche Lösungsszenarien für welche Rechnungsaufkommen in Frage kommen,
- mit welchen Vor-/Nachteilen und Kosten bei den einzelnen Lösungsszenarien zu rechnen ist.

Als elektronische Rechnungsstellung wird in diesem Zusammenhang verstanden:

Übermittlung und Aufbewahrung von elektronischen, mit einer EIDI-V-konformen digitalen Signatur versehenen Rechnungsdaten in einem strukturierten, vom Kunden akzeptierten Format. Der Inhalt der Rechnung kann zusätzlich in einem optischen Bildformat (PDF, TIF etc.) dargestellt werden, um Kontroll- und Recherche-Prozesse zu unterstützen.

Treibende Faktoren zur elektronischen Rechnungsstellung

In der folgenden Tabelle sind Kriterien aufgeführt, die bei der Beurteilung der Bedeutung der elektronischen Rechnungsabwicklung in der Kundenbeziehung eine wichtige Rolle spielen. Je mehr Kriterien für Ihr Unternehmen im rechten Bereich des Spektrums liegen, desto höher ist die Relevanz der elektronischen Rechnungsabwicklung. Befindet sich die Mehrheit der Ausprägungen rechts, dann sollten Sie sich mit der elektronischen Rechnungsstellung auseinandersetzen, weil Sie dadurch einen Kundennutzen stiften oder daraus Prozessverbesserungen entstehen können.

Tabelle 1: Kriterien zur Beurteilung der Relevanz der elektronischen Rechnungsstellung

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			

Begünstigende Voraussetzungen bei der Einführung

Die folgenden Punkte begünstigen die Einführung der elektronischen Rechnungsstellung im Unternehmen:

- Bereitschaft und Kompetenz zur Integration von unternehmensübergreifenden Geschäftsprozessen.
- Verbreitung der von den Kunden eingesetzten E-Invoicing Dienstleister sowie deren vorhandene/zugesicherte Verbindungen zu weiteren Dienstleistern (sog. Roaming).
- Vorhandene Standard-Schnittstellen der eingesetzten Business Software für den elektronischen Datenaustausch.
- Tragbarkeit der Umstellungskosten.

Sechs grundlegende Lösungsszenarien für die elektronische Rechnungsstellung

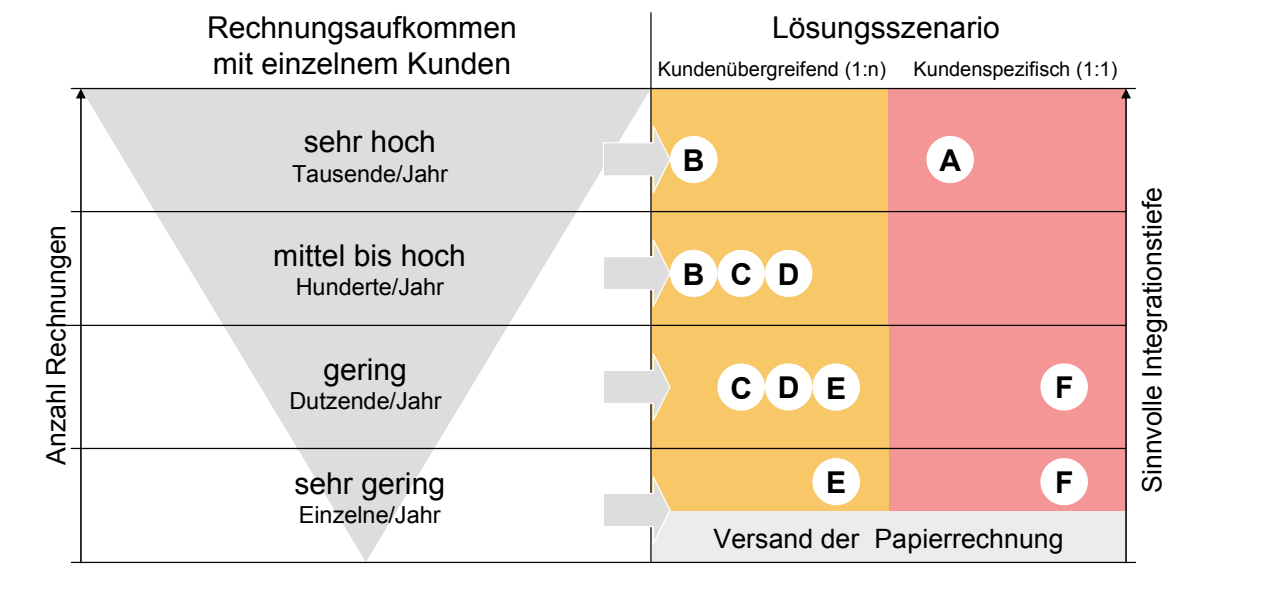
Die nachfolgend aufgeführten Lösungsszenarien unterscheiden sich nach der Aufteilung der für die elektronische Rechnungsstellung erforderlichen Funktionen auf die direkt beteiligten Parteien (Rechnungssteller/Rechnungsempfänger) bzw. auf involvierte Dienstleister (Service Provider):

- A) Direkte Kundenanbindung
- B) Direkte Anbindung an einen Service Provider
- C) Rechnungsdaten als Druckdatenstrom einem Service Provider bereitstellen
- D) Upload von Rechnungsdaten auf Webportal eines Service Providers
- E) Online-Erfassung auf Webportal eines Service Providers
- F) Online-Erfassung auf Webportal des Kunden

Die detaillierte Aufteilung der Funktionen sowie die mit den jeweiligen Lösungsszenarien verbundenen Vor-/Nachteile und Kosten sind auf einer separaten Übersicht dargestellt.

In Abbildung 1 werden die skizzierten Lösungsszenarien nach dem Rechnungsaufkommen, das der Rechnungssteller mit einem einzelnen Kunden hat, eingeordnet. Obwohl es sich beim Rechnungsaufkommen um ein zentrales Kriterium handelt, müssen die eingangs erwähnten Faktoren als auch die Vor-/Nachteile der jeweiligen Szenarien in die Entscheidung miteinbezogen werden.

Abbildung 1: Sinnvolle Integrationstiefe der Szenarien A bis F bezüglich Rechnungsaufkommen mit individuellem Kunden



Grundlegende E-Invoicing Lösungsszenarien für Rechnungssteller		A	B	C	D	E	F
		Direkte Kundenanbindung	Direkte Anbindung an einen Service Provider	Rechnungsdaten als Druckdatenstrom einem Service Provider bereitstellen	Upload von Rechnungs- daten auf Webportal eines Service Providers	Online-Erfassung auf Webportal eines Service Providers	Online-Erfassung auf Webportal des Kunden
Erforderliche Funktionen	Daten aufbereiten und bereitstellen	RST	RST	RST/SP	RST/SP upload	RST manuell	RST manuell
	Daten in gewünschtes Kundenformat konvertieren	RST	SP	SP	SP	SP	RE
	Optisch lesbares Rechnungsformat 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 bereitstellen	RST	SP	SP	SP	SP	RE
	Rechnungsarchiv führen	RST	SP/RST	SP/RST	SP/RST	SP/RST	RST

Vorteile aus Sicht des Rechnungsstellers	A	B	C	D	E	F
- Flexibilität - Unabhängigkeit		- Schnittstellenzahl reduziert sich im Vergleich zur direkten Kundenanbindung (ggf. sogar Standard-Schnittstelle im ERP-System vorhanden) - Geringe Lösungskomplexität - Zugriff auf spezialisiertes Know-how - Geringere Investitions- und Unterhaltskosten	- Geringe Umstellungskosten - Schnittstellenzahl reduziert sich im Vergleich zur direkten Kundenanbindung - Geringe Lösungskomplexität - Zugriff auf spezialisiertes Know-how - Geringere Investitions- und Unterhaltskosten	- Schnittstellenzahl reduziert sich im Vergleich zur direkten Kundenanbindung - Geringe Lösungskomplexität - Zugriff auf spezialisiertes Know-how - Geringere Investitions- und Unterhaltskosten	- Keine Business Software erforderlich - Keine Kosten für techn. Anbindung - Schnelle Umstellung	- Keine Business Software erforderlich - Keine Kosten für techn. Anbindung - Schnelle Umstellung

Nachteile aus Sicht des Rechnungsstellers	A	B	C	D	E	F
- höhere Projekt- und Infrastrukturkosten (dig. Signatur, Archiv, Konverter etc.) - fundiertes technisches und rechtliches Know-how erforderlich - Hoher Aufwand für Einrichtung und laufenden Unterhalt der kundenindividuellen Schnittstellen (1:1)		- nicht alle Kunden sind über den gleichen Service Provider erreichbar - Abhängigkeit vom Service Provider	- nicht alle Kunden nutzen den gleichen Service Provider - Abhängigkeit vom Service Provider - Aufwand zur Sicherstellung der geforderten Datenqualität	- nicht alle Kunden nutzen den gleichen Service Provider - Abhängigkeit von Service Provider	- Zusätzliche Erfassung vorhandener Daten (im Idealfall kann die Rechnung aus den Bestelldaten erstellt werden) - Fehler durch manuelle Erfassung - Bewirtschaftung mehrerer Portale, wenn Kunden unterschiedliche Service Provider nutzen	- Zusätzliche Erfassung vorhandener Daten (im Idealfall kann die Rechnung aus den Bestelldaten erfasst werden) - Fehler durch manuelle Erfassung - Bewirtschaftung mehrerer kundeneigener Portale - Bezug der Belege ins eigene Archiv

Anfallende Kosten

	A	B	C	D	E	F
einmalig	- Kommunikationsschnittstelle - Einrichten der einzelnen kundenindividuellen Schnittstellen (1:1) - Konfiguration der bestehenden Business Software - Prozessumstellung - Software für Signaturerstellung - Anpassen des Archivs - Zertifikatsbeschaffung	- Kommunikationsschnittstelle - Einrichten Schnittstelle zum Service Provider (falls nicht schon im Standard der Business Software vorhanden) - Konfiguration der bestehenden Business Software - Prozessumstellung - Anpassen des Archivs	- Installation der Software (Druckertreiber) - Konfiguration der bestehenden Business Software - Prozessumstellung und Kosten zur Sicherstellung der geforderten 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