

## 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 wendet sich an kleinere und mittlere Unternehmen als Rechnungssteller und stellt dar,

- welche Faktoren die elektronische Rechnung fördern,
- welche Lösungsszenarien für welche Rechnungsaufkommen in Frage kommen,
- mit welchen Vor-/Nachteilen und Kosten bei den einzelnen Lösungsszenarien zu rechnen ist,
- welche Schritte und Abklärungen vorzunehmen sind.

### Was ist eine elektronische Rechnung?

Als elektronische Rechnungsstellung wird in diesem Zusammenhang verstanden:

- Die Rechnungsdaten werden in einem strukturierten, vom Kunden gewünschten Format übermittelt.
- Die Rechnung ist mit einer EIDI-V-konformen digitalen Signatur versehen.

Für Kontroll- und Recherche-Zwecke wird der Inhalt der Rechnung in der Regel zusätzlich in einem Bildformat (PDF, TIF etc.) dargestellt.

Die Übermittlung einer Rechnung per E-Mail als Word- oder PDF-Dokument zählt in der Schweiz nicht als elektronische Rechnung im steuer- und handelsrechtlichen Sinn. Weil die Daten zudem nicht in strukturierter Form vorliegen, wird dadurch auch die Automatisierung der Rechnungseingangsverarbeitung auf Seite des Kunden nicht unterstützt.

### Treibende Faktoren

Unternehmen werden von ihren Lieferanten elektronische Rechnungen fordern

- je höher das betroffene Rechnungsaufkommen ist,
- je grösser der Aufwand für die Rechnungseingangsverarbeitung ist.

### Sechs grundlegende Lösungsszenarien für Rechnungssteller

Die nachfolgend aufgeführten Lösungsszenarien werden in einer Übersicht genauer dargestellt. Die Szenarien unterscheiden sich nach der Aufteilung der für die elektronische Rechnungsstellung erforderlichen Funktionen auf die direkt beteiligten Parteien (Rechnungssteller/Rechnungsempfänger) bzw. auf involvierte Dienstleister (E-Invoicing Service Provider):

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

Für alle sechs Szenarien werden in einer Übersicht die jeweiligen Vor-/Nachteile und Kosten dargestellt.

Das Szenario „Direkte Kundenanbindung“ (A) kommt für kleinere und mittelgrosse Unternehmen nur in wenigen Fällen in Frage. Voraussetzungen sind weitgehend standardisierte Prozesse und Formate sowie ein sehr hohes Transaktionsaufkommen. Dieses Szenario steht nachfolgend als ein „Extrem-Szenario“, bei dem der Rechnungssteller sämtliche Funktionen/Aufgaben selbst übernimmt.

Weil sich dieses Dokument an kleinere und mittelgrosse Rechnungssteller richtet, werden bei den Erläuterungen zu den weiteren Schritten und Abklärungen die kundenspezifischen Lösungsszenarien (A) und (F) nicht weiter behandelt.

| Grundlegende E-Invoicing<br>Lösungsszenarien für<br>Rechnungssteller |  | A                       | B   | C  | D   | E  | F   |
|--|--|-------------------------|---|--|---|--|---|
|  |  | Direkte Kundenanbindung | Direkte Anbindung an einen Service Provider | Rechnungsdaten als Druckdatenstrom an einen Service Provider übermitteln | Upload von Rechnungsdaten 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  |
|  | Bilddatei der Rechnung erstellen (PDF, TIF, ) für Kontrolle & Workflow | RST                     | SP/RST                                      | SP/RST   | SP/RST  | SP/RST   | RE  |
|  | Rechnung digital signieren   | RST                     | SP  | SP   | SP  | SP   | RE (ggf. SP)                              |
|  | Elektronische Rechnung übermitteln                                     | RST                     | SP  | SP   | SP  | SP   | RE  |
|  | MWSt-konforme Archivdaten bereitstellen                                | RST                     | SP  | SP   | SP  | SP   | RE  |
|  | Rechnungsarchiv führen   | RST                     | SP/RST                                      | SP/RST   | SP/RST  | SP/RST   | RST                                       |

**Legende zur Rollenverteilung** RST = Rechnungssteller RST/SP = Rechnungssteller und/oder Service Provider SP = Service Provider RE = Rechnungsempfänger (ggf. SP = Service Provider)

| Sinnvoller Einsatzbereich nach Rechnungsaufkommen mit einzeltem Kunden | Tausende / Jahr | Hunderte bis Tausende / Jahr | Dutzende bis Hunderte / Jahr | Dutzende bis Hunderte / Jahr | Einzelne bis Dutzende / Jahr | Einzelne bis Dutzende / Jahr |
|--|-----------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|
|--|-----------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|

| Vorteile aus Sicht des Rechnungsstellers   | Tausende / Jahr  | Hunderte bis Tausende / Jahr  | Dutzende bis Hunderte / Jahr   | Dutzende bis Hunderte / Jahr   | Einzelne bis Dutzende / Jahr   | Einzelne bis Dutzende / Jahr   |
|--|--|---|--|--|--|--|
| - Flexibilität<br>- Unabhängigkeit<br>- keine Weitergabe der Geschäftsdaten an Dritte (Service Provider) | - mit einer Schnittstelle können mehrere Kunden bedient werden (ggf. sogar Standard-Schnittstelle im ERP-System vorhanden)<br>- Geringere Lösungskomplexität (technisch, rechtlich, administrativ)<br>- Zugriff auf spezialisiertes Know-how<br>- Geringere Investitions- und Unterhaltskosten | - Geringe Umstellungskosten<br>- mit einer Schnittstelle können mehrere Kunden bedient werden<br>- Geringe Lösungskomplexität (technisch, rechtlich, administrativ)<br>- Zugriff auf spezialisiertes Know-how<br>- Geringere Investitions- und Unterhaltskosten | - mit einer Schnittstelle können mehrere Kunden bedient werden<br>- Geringe Lösungskomplexität (technisch, rechtlich, administrativ)<br>- Zugriff auf spezialisiertes Know-how<br>- Geringere Investitions- und Unterhaltskosten | - Keine Business Software erforderlich<br>- Keine Kosten für technische Anbindung<br>- Geringe Lösungskomplexität (technisch, rechtlich, administrativ)<br>- Schnelle Umstellung | - Keine Business Software erforderlich<br>- Keine Kosten für technische Anbindung<br>- Schnelle Umstellung | - Keine Business Software erforderlich<br>- Keine Kosten für technische Anbindung<br>- Schnelle Umstellung |

| Nachteile aus Sicht des Rechnungsstellers   | Tausende / Jahr   | Hunderte bis Tausende / Jahr  | Dutzende bis Hunderte / Jahr  | Dutzende bis Hunderte / Jahr   | Einzelne bis Dutzende / Jahr  | Einzelne bis Dutzende / Jahr  |
|---|---|---|---|--|---|---|
| - höhere Projekt- und Infrastrukturkosten (dig. Signatur, Archiv, Konverter etc.)<br>- fundiertes technisches und rechtliches Know-how erforderlich<br>- Hoher Aufwand für Einrichtung und laufenden Unterhalt der kundenindividuellen Schnittstellen (1:1) | - nicht alle Kunden nutzen den gleichen Service Provider<br>- Abhängigkeit vom Service Provider | - nicht alle Kunden nutzen den gleichen Service Provider<br>- Abhängigkeit vom Service Provider<br>- Aufwand zur Sicherstellung der geforderten Datenqualität | - nicht alle Kunden nutzen den gleichen Service Provider<br>- Abhängigkeit vom Service Provider<br>- Aufwand zur Sicherstellung der geforderten Datenqualität | - Zusätzliche Erfassung vorhandener Daten (im Idealfall kann die Rechnung aus den Bestelldaten erstellt werden)<br>- Fehler durch manuelle Erfassung<br>- Bewirtschaftung mehrerer Portale, wenn Kunden unterschiedliche Service Provider nutzen | - Zusätzliche Erfassung vorhandener Daten (im Idealfall kann die Rechnung aus den Bestelldaten erfasst werden)<br>- Fehler durch manuelle Erfassung<br>- Bewirtschaftung mehrerer kundeneigener Portale<br>- Bezug der Belege ins eigene Archiv | - Zusätzliche Erfassung vorhandener Daten (im Idealfall kann die Rechnung aus den Bestelldaten erfasst werden)<br>- Fehler durch manuelle Erfassung<br>- Bewirtschaftung mehrerer kundeneigener Portale<br>- Bezug der Belege ins eigene Archiv |

**Anfallende Kosten**

| einmalig  | Tausende / Jahr  | Hunderte bis Tausende / Jahr   | Dutzende bis Hunderte / Jahr  | Dutzende bis Hunderte / Jahr   | Einzelne bis Dutzende / Jahr   | Einzelne bis Dutzende / Jahr   |
|---|--|--|---|--|--|--|
| - Kommunikationsschnittstelle<br>- Einrichten der einzelnen kundenindividuellen Schnittstellen (1:1)<br>- Konfiguration der bestehenden Business Software<br>- Prozessumstellung<br>- Software für Signaturerstellung<br>- Anpassen des Archivs<br>- Zertifikatsbeschaffung | - Kommunikationsschnittstelle<br>- Einrichten Schnittstelle zum Service Provider (falls nicht schon im Standard der Business Software vorhanden)<br>- Konfiguration der bestehenden Business Software<br>- Prozessumstellung<br>- Anpassen des Archivs | - Installation der Software (Druckertreiber)<br>- Konfiguration der bestehenden Business Software<br>- Prozessumstellung und Kosten zur Sicherstellung der geforderten Datenqualität<br>- Anpassen des Archivs | - Installation der Software<br>- Konfiguration der bestehenden Business Software<br>- Prozessumstellung<br>- Anpassen des Archivs | - Konfiguration der bestehenden Business Software<br>- Prozessumstellung<br>- Anpassen des Archivs | - Konfiguration der bestehenden Business Software<br>- Prozessumstellung<br>- Anpassen des Archivs | - Konfiguration der bestehenden Business Software<br>- Prozessumstellung<br>- Anpassen des Archivs |
| wiederkehrend   | - Unterhalt der Schnittstellen<br>- Erneuerung der Zertifikate   | - Transaktions- bzw. Nutzungsgebühren<br>- Unterhalt der Schnittstellen  | - Transaktions- bzw. Nutzungsgebühren   | - Transaktions- bzw. Nutzungsgebühren  | - Transaktions- bzw. Nutzungsgebühren<br>- Manuelle Doppelerfassung der Rechnung                   | - Manuelle Doppelerfassung der Rechnung  |

## Der Kunde verlangt die elektronische Rechnung – wie weiter?

Grundsätzlich sollen zwei Vorgehensvarianten unterschieden werden:

1. Sie nutzen den E-Invoicing Service Provider, der von Ihrem Kunden vorgegeben wird und wählen im Rahmen des angebotenen Lösungsspektrums das für Ihr Unternehmen passende Szenario. Bei mehreren Kunden müssen Sie diesen Prozess unter Umständen mehrmals durchlaufen.
2. Sie analysieren, welcher Biller Service Provider für Ihr Unternehmen die optimale Lösung anbietet in Bezug auf Prozessunterstützung, Kosten und Kundenreichweite. Sie haben dadurch bei der Erstevaluation einen etwas grösseren Aufwand, sind aber für weitere Kundenanfragen vorbereitet.

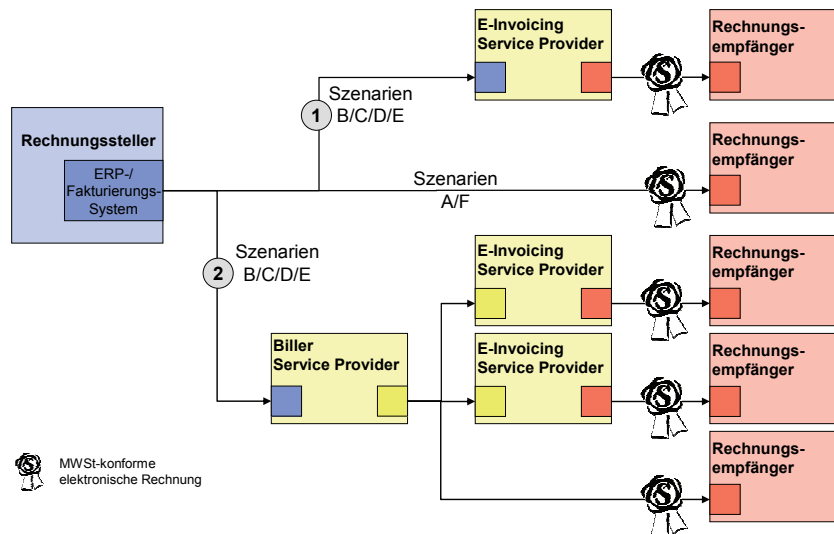


Abb. 1: Varianten zur Übermittlung von elektronischen Rechnungen mittels Service Provider

Die nachstehende Tabelle zeigt Ihnen bezogen auf die vorgestellten Varianten 1 und 2 wer Ihre wichtigsten Ansprechpartner sind und worauf Sie besonders achten sollten.

| Varianten                        | 1) Vom Kunden bestimmter Service Provider (SP)   | 2) Selbst gewählter Biller Service Provider (BSP)   |
|----------------------------------|--|---|
| Vorbereitung                     | Klären Sie unabhängig von der Variante beim Anbieter Ihrer Fakturierungssoftware oder bei Ihrem Systemberater ab, welche Lösungen für den Austausch elektronischer Geschäftsdokumente bereitstehen, insbesondere, ob bereits Standard-Schnittstellen zu Service Providern bestehen bzw. geplant sind (relevant v.a. für Szenario B). |   |
| Ihre wichtigsten Ansprechpartner | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Kunde und Kontaktpersonen beim SP</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Ausgewählte BSP mit grosser Kundenreichweite und anbieterneutrale Berater Informationen unter: <a href="http://www.swissdigin.ch">www.swissdigin.ch</a></li> </ul>   |
| Zentrale Aspekte                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Welche Form der Unterstützung bietet der Kunde?</li> <li>○ Welche Archivmöglichkeiten werden angeboten?</li> <li>○ Können weitere Kunden über diesen Service Provider bedient werden?</li> <li>○ Kann der Gesamtprozess von der Bestellung zur Rechnung unterstützt werden?</li> </ul>      | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Welche (potenziellen) Kunden sind direkt an den BSP angebunden?</li> <li>○ Welche weiteren Kunden sind mittels sog. Roaming über andere SP erreichbar?</li> <li>○ Welche Archivmöglichkeiten werden angeboten?</li> <li>○ Kann der BSP bescheinigen, dass das Verfahren den Anforderungen der Steuerbehörden entspricht?</li> <li>○ Kann die Rechnungsstellung ggf. umfassend unterstützt werden (elektronisch und Papier)?</li> <li>○ Kann der Gesamtprozess von der Bestellung zur Rechnung unterstützt werden?</li> </ul> |

**TIPP:** Umfassende, anbieterneutrale Informationen und Empfehlungen zum elektronischen Rechnungsaustausch finden Sie unter [www.swissdigin.ch](http://www.swissdigin.ch) und im kostenlosen swissDIGIN-Leitfaden.