

Erfolgsfaktoren für E-Invoicing-Projekte (Zusammenzug der Nennungen am swissDIGIN-Forum vom 21. November 2012)

Das swissDIGIN-Forum vom 21. November 2012 stand unter diesem Thema. Die Teilnehmenden waren aufgefordert ihre erfahrenen Erfolgsfaktoren für E-Invoicing-Projekte im **Rechnungsaustausch zwischen Unternehmen und Organisationen** zu melden. Diese Angaben wurden gesammelt und werden mit diesem Dokument interessierten Personen bei der **Konzeption** und **Umsetzung** sowie im **Betrieb und Roll-out von E-Invoicing** im Sinne einer Checkliste bereitgestellt. Die nachfolgend aufgeführten Erfolgsfaktoren sind gegliedert in generelle und solche, die Rechnungsstellern bzw. Rechnungsempfängern zugeordnet werden können.



Die über 60 Teilnehmenden des swissDIGIN-Forums vom 21. November 2012 notieren ihre Erfahrungen zu den Erfolgsfaktoren für E-Invoicing-Projekte und stellen sie in diesem Dokument zur Verfügung.

Weitere Anregungen sind willkommen unter:
info@swissdigin.ch

Konzeption

Generelle Faktoren

- Top-Management Attention für E-Invoicing
- Mehrwert und Einsparpotenziale klar aufzeigen
- Verständnis für E-Rechnung entwickeln und Informationen bereitstellen
- Sorgfältige Planung vor der Umsetzung aufstellen
- Innovationskultur im Unternehmen
- Bereitschaft von Mitarbeitenden und Geschäftspartnern realistisch einschätzen
- Bedürfnisse der beteiligten Parteien berücksichtigen
- Betroffene einbeziehen, Akzeptanz schaffen
- Bei Know-how-Mangel externe Experten einsetzen
- Kontinuierliche Wissensentwicklung sicherstellen
- Aktuelle Prozesse sind dokumentiert und bekannt
- Als erster Schritt vorgelagerte Bestellprozesse elektronisch abwickeln, was die Einführung von E-Invoicing und den Rechnungsprüfprozess vereinfacht
- Verbreitete Standards einsetzen und diese einhalten
- Verbindliche Prozesse und Standards festlegen
- Archivierung der E-Rechnung frühzeitig bedenken
- ERP-Software unterstützt E-Invoicing
- Sicherstellen der Stammdatenqualität
- Kosten für Umstellung und Einführung früh prüfen

- Netto-Preise vereinbaren und verrechnen, damit möglichst keine Abweichungen entstehen
- Geschäftspartner mit hohem Transaktionsvolumen prioritär ansprechen
- E-Invoicing Service Provider wählen, der mit weiteren Providern verbunden sind (Interoperabilität) und über ein möglichst grosses Netzwerk an erreichbaren Geschäftspartnern verfügt
- Prüfen, ob das Preismodell der Service Provider für die beteiligten Geschäftspartner stimmt
- Referenzbesuche bei Anwendern
- Zusätzliche Partneranbindungen als Projekt verstehen

Faktoren für Rechnungssteller

- Kompetenzen aus Verkauf, Finanzen und IT einbeziehen
- Differenzierungspotenzial gegenüber Mitbewerbern

Faktoren für Rechnungsempfänger

- Rechnungsempfang generell zentralisieren
- Kompetenzen aus Wirtschaftsprüfung, Recht, Finanzen, IT und Einkauf einbeziehen
- Prüfen, welche Rechnungssteller mit welchem Rechnungsvolumen schon elektronisch Rechnung stellen können
- E-Invoicing-Lösung mit Digitalisierung der Papierrechnungen kombinieren, so dass Rechnungsprüfprozess vereinheitlicht werden kann

Umsetzung

Generelle Faktoren

- Engagierte, motivierte, interdisziplinäre Projektleitung
- Beteiligte gewinnen
- Genügend interne Ressourcen bereitstellen
- Kick-off mit allen Beteiligten
- Alle Beteiligten sollten das gleich Verständnis haben
- Realistischer, gegenseitig abgestimmter, verbindlicher Zeitplan
- Zusammenarbeit aller beteiligten Abteilungen
- Klare, kompetente Ansprechpersonen bei beteiligten Parteien definieren (Service Provider, Rechnungssteller und -empfänger, Softwareanbieter)
- Klare Zuständigkeiten definieren für technische Anpassungen und Umstellungen
- Betroffene sachgerecht und laufend informieren
- Regelmässige Status-Updates für Beteiligte
- Gute Projektdokumentation
- Wissen laufend weiterentwickeln
- Keine individuellen Spezialitäten umsetzen, denn das behindert den späteren Roll-out der Lösung
- Breite Tests mit möglichst vielen verschiedenen Rechnungen
- Projekt schrittweise umsetzen, nicht den grossen Wurf anstreben
- Mit alten ineffizienten Traditionen brechen und auf die Potenziale elektronischer Prozesse setzen
- Rechnungsanhänge (z.B. Rapporte) ebenfalls digitalisieren
- Definieren wie umzugehen ist, wenn Rechnung vor dem Wareneingang eintrifft
- Durchgängige Automatisierung der Lösung
- Schulung der Betroffenen auf der Lösung
- Dokumentation der neuen Organisation und Prozesse inklusive Verantwortlichkeiten
- Provider bietet Testplattform, die mit der Produktiv-Plattform verlässlich übereinstimmt

Faktoren für Rechnungssteller

- Pilot-Projekt mit einem Rechnungsempfänger durchführen, der schon E-Invoicing eingeführt hat

Faktoren für Rechnungsempfänger

- Freigabeprozesse und -regeln soweit als möglich vereinfachen und vereinheitlichen
- Vereinheitlichung der Rechnungsprüfprozesse für E-Rechnungen und gescannte Papierrechnungen
- Freigabeprozesse und -regeln weitgehend automatisieren
- Pilot-Projekt mit erfahrenen Rechnungsstellern durchführen

Betrieb und Roll-out

Generelle Faktoren

- Rechnungsaustausch regelmässig überwachen
- Verantwortlichkeiten und quantitative Zielsetzungen für Roll-out definieren
- Interne Ressourcen für die Verbreitung der Lösung bereitstellen
- Leitfaden/Handbuch mit klar spezifizierten Vorgaben für die Geschäftspartner
- Geschäftspartner mit hohen Volumen priorisiert in elektronische Prozesse einbinden
- Kick-off mit allen Beteiligten für neue Anbindungen
- Realistischer, verbindlicher Zeitplan aufstellen
- Regelmässige Status-Updates
- Klare und deutliche Kommunikation gegenüber den Geschäftspartnern, dass man E-Invoicing unterstützt
- Gegenseitig abgestimmten, verbindlichen Zeitplan definieren
- Verschiedene Rechnungsübermittlungskanäle unterstützen
- Klare, kompetente Ansprechpersonen bei beteiligten Parteien definieren (Service Provider, Rechnungssteller und -empfänger, Softwareanbieter)
- Klare Zuständigkeiten definieren für technische Anpassungen und Umstellungen
- Provider bietet Testplattform, die mit der Produktiv-Plattform verlässlich übereinstimmt

Faktoren für Rechnungssteller

- Unterstützung von E-Invoicing bei den Kunden anpreisen

Faktoren für Rechnungsempfänger

- Bei der Lieferantensuche Anforderung an E-Invoicing in Ausschreibungen formulieren