

Empfehlungen zum Roll-out von E-Invoicing Lösungen aus Sicht der Rechnungsempfänger

Grosse Beschaffungsorganisationen beurteilen ihre Lieferantenbeziehungen vermehrt ganzheitlich und suchen nach unternehmensübergreifenden Prozessoptimierungen. Dabei rückt die Automatisierung der Rechnungseingangsverarbeitung immer öfter ins Zentrum ihrer Überlegungen. Damit in solchen E-Invoicing Projekten die Effekte im erwarteten Umfang eintreten und die Ziele in der geplanten Zeit erreicht werden, sind eine realistische Planung und eine konsequente Steuerung des Roll-out erforderlich. Eine wesentliche Rolle spielen dabei die richtige Einschätzung der Bereitschaft der Rechnungssteller und die interne Akzeptanz der neuen elektronischen Prozesse.

Die nachfolgenden Empfehlungen fassen die am swissDIGIN-Forum vom 21. Juni 2006 präsentierten Ausführungen und Erfahrungen zusammen. Sie sollen Rechnungsempfängern, die die Umstellung auf eine automatisierte Rechnungseingangsverarbeitung planen, bei der Konzeption und Umsetzung von Lösungen unterstützen.

Interne Massnahmen

- Das E-Invoicing Projekt muss intern abteilungsübergreifend von Sponsoren unterstützt werden, zumal mehrere Organisationseinheiten im Rechnungsabwicklungsprozess involviert sind (Beschaffung, Finanzen, Kostenstellenverantwortliche etc.). Dies trägt dazu bei, dass neue Prozesse schneller durchgesetzt werden können.
- Betroffene Opinion Leader aus der Linie ins Projekt und in die Kommunikation einbeziehen.
- Nutzen für die intern Betroffenen beschreiben und klar kommunizieren.
- Neue Rollen definieren (z.B. für Betreuung der Benutzer, Prozesse, Systeme und Partner) und Kompetenzen durch gezielte Schulungen entwickeln.
- Eine Person soll für den Roll-out verantwortlich zeichnen (managed Roll-out).
- Sicherstellen, dass genügend qualifizierte Ressourcen (intern aber auch bei den Lösungspartnern) für die Gewinnung und Anbindung von Rechnungsstellern bereitstehen.
- Die E-Invoicing Anforderungen bereits in Ausschreibungen integrieren.

Lösungsdesign

- Bestehende Prozesse grundsätzlich und ganzheitlich hinterfragen und Vorteile der effizienteren Informationsbereitstellung durch IT nutzen.
- Sorgfältige Analyse und realistische Einschätzung des Potenzials bei der Konzeption der Lösung.
- E-Invoicing Service Provider reduzieren die Komplexität von Lösungen (Reduktion der Anzahl Schnittstellen, Digitale Signatur, Umwandlung von Rechnungsformaten etc.).
- Die Reichweite von E-Invoicing Service Providern ist eine entscheidende Grösse. Diese ist bestimmt durch die Anzahl der dem Netzwerk direkt angebotenen Geschäftspartner aber auch durch die Verbindungen des Providers zu anderen, auch internationalen Netzwerken. Eine grosse Reichweite verringert für die Rechnungssteller und -empfänger die Anzahl der erforderlichen Anbindungen.
- Damit möglichst viele Rechnungssteller in die Lösung eingebunden werden können, sollen verschiedene, finanziell tragbare Anbindungsmöglichkeiten angeboten werden: z.B. browserbasierte Eingabe der Rechnungsdaten, Web-Upload der Rechnungsdaten bis hin zur Systemintegration.
- Durch Einscannen der Papierrechnungen beim Empfang und Auslesen der für die Prüfung relevanten Informationen, können auch diese Dokumente einem elektronischen Prüf-Workflow zugeführt werden. Dies reduziert die Heterogenität der Rechnungsprüfprozesse und erhöht die Benutzerakzeptanz bei den Prozessbeteiligten im Unternehmen. Prozessunterschiede können sich ergeben, weil auf Papierrechnungen oftmals weniger Referenzinformationen als auf elektronischen Rechnungen aufgeführt sind.

Einschätzung der Situation der Rechnungssteller

- Damit die geforderten Rechnungsinhalte geliefert werden können, erfordert E-Invoicing vom Rechnungssteller oft Prozessanpassungen schon bei der Auftragsannahme. Deshalb sollte der elektronische Prozess gesamtheitlich und unternehmensübergreifend beurteilt werden: Von der Bestellung bis zur Zahlung.
- Dem Rechnungssteller sollte der Nutzen transparent dargelegt werden (Kundenbindung, Beurteilung der Gesamtleistung, kürzeres Zahlungsziel, stabilere Prozesse etc.).
- Bei der Planung des Roll-out und in der Kommunikation sollte eine Segmentierung der Rechnungssteller nach Transaktionsvolumen und ihrer E-Invoicing Bereitschaft erfolgen. Dies ermöglicht eine realistische Etappierung des Projektes.
- Rechnungssteller, die Business Software Systeme einsetzen, die über offene Schnittstellen oder sogar über definierte Schnittstellen zu E-Invoicing Service Providern verfügen, können schneller in E-Invoicing Lösungen eingebunden werden.
- Infrastruktur, Prozesse und Know-how der Rechnungssteller realistisch einschätzen.
- Der Aufklärungs-/Abstimmungsbedarf bei den Rechnungsstellern darf nicht unterschätzt werden. Der Leitfaden, die Empfehlungen sowie der Inhaltsstandard von swissDIGIN leisten hier Unterstützung.
- Laufende und priorisierte IT-Projekte, ausgelagerte IT-Services oder Budgetierungsrichtlinien auf Seite der Rechnungssteller können den geplanten Roll-out behindern.

Insgesamt hat sich ein partnerschaftliches Vorgehen der beteiligten Parteien mit offener und klarer Kommunikation und eine realistische Planung des Roll-out mit messbaren Zielen als erfolgreich erwiesen. Die ganzheitliche Beurteilung des elektronischen Prozesses von der Bestellung bis zur Zahlung kann für Rechnungssteller und -empfänger Nutzenpotenziale freisetzen.

Dieses Dokument fasst die wesentlichen Punkte der am swissDIGIN-Forum vom 21. Juni 2006 präsentierten Ausführungen und Erfahrungen zusammen und wurde im Anschluss an die Veranstaltung verabschiedet.
