

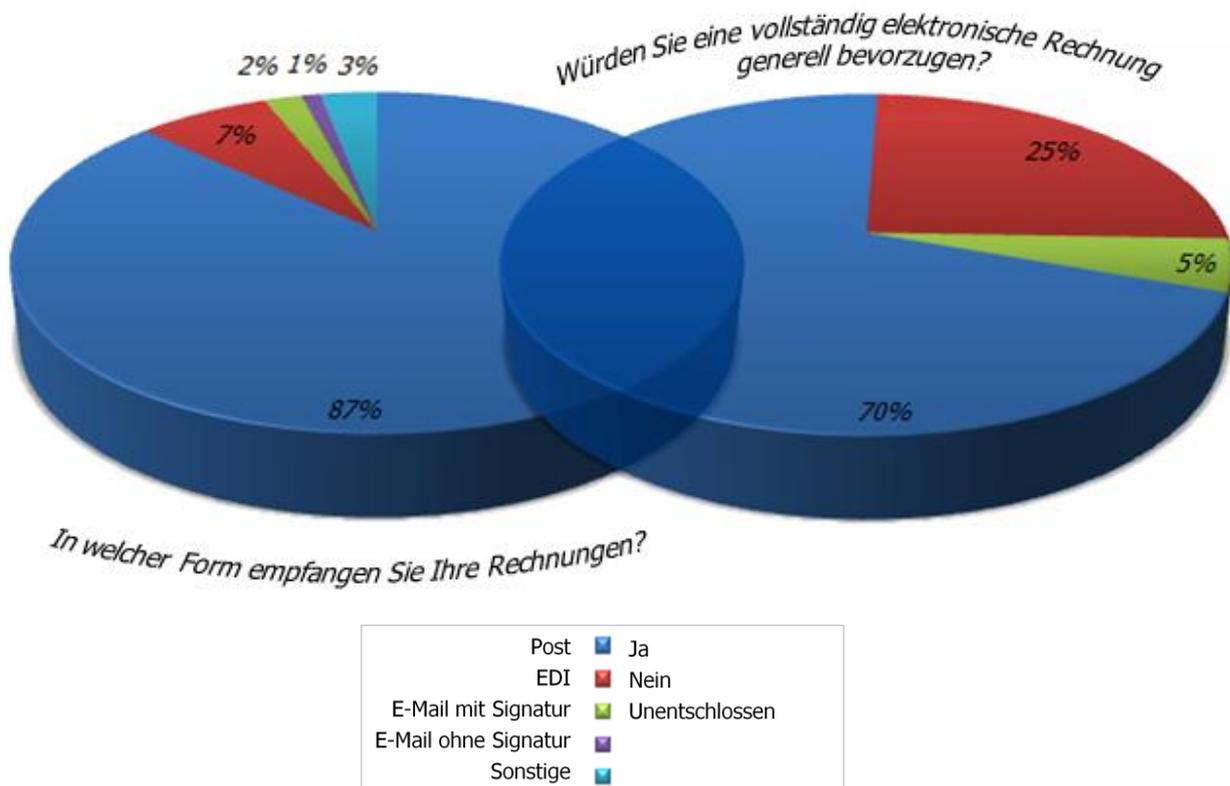
IWI Diskussionsbeiträge # 27 (15. Oktober 2008)¹



ISSN 1612-3646

Expertenbefragung zur Rechnungseingangsbearbeitung: Status quo und Akzeptanz der elektronischen Rechnung

Harald Schömburg², Gerrit Hoppen³ und Michael H. Breitner⁴



¹ Kopien oder eine PDF-Datei sind auf Anfrage erhältlich: Institut für Wirtschaftsinformatik, Leibniz Universität Hannover, Königsworther Platz 1, 30167 Hannover (www.iwi.uni-hannover.de).

² Diplom-Ökonom und Doktorand, Institut für Wirtschaftsinformatik (schoenburg@iwi.uni-hannover.de).

³ Vorstand der sgh Service AG, Hildesheim (g.hoppen@sgh-net.de)

⁴ Professor für Wirtschaftsinformatik und Betriebswirtschaftslehre und Direktor des Instituts für Wirtschaftsinformatik (breitner@iwi.uni-hannover.de).

Inhalt

Vorwort:	1
1. Einleitung: Motivation und Ziele der Expertenbefragung	3
2. Methodik und Vorgehensweise	4
3. Ausgewählte Ergebnisse der Expertenbefragung 2007	11
3.1 Fragebogen	11
3.2 Status quo: Rechnungseingangsbearbeitung.....	15
3.3 Akzeptanz und Hürden der elektronischen Rechnung.....	20
3.4 Bereitschaft zum Auslagern.....	21
4. Ausgewählte Ergebnisse der Expertenbefragung 2008	23
4.1 Fragebogen zur Rechnungseingangsbearbeitung	23
4.2 Status quo: Rechnungseingangsbearbeitung.....	25
4.3 Akzeptanz und Hürden der elektronischen Rechnung.....	27
4.4 Bereitschaft zum Auslagern.....	29
5. Vergleich und Zusammenfassung der Ergebnisse 2007 und 2008	30
6. Handlungsempfehlungen	32
7. Fazit und Ausblick	37
Literaturverzeichnis	39

Abstract:

In Deutschland werden jährlich rund sechs Milliarden Rechnungen verschickt. In kosten- und zeitintensiven Prozessschritten werden die Rechnungen erstellt und versandt. Besonders arbeitsintensiv sind die Prozesse jedoch in einem empfangenden Unternehmen, da die eintreffenden Rechnungen vom Zeitpunkt des Eingangs bis zur Zahlung und Archivierung ein wesentlich breiteres Spektrum durchlaufen. Die elektronische Rechnung verspricht deutliche Einsparpotenziale in diesem vorwiegend auf manuellen Tätigkeiten basierenden Bereich. Zur Analyse der Verbreitung und Akzeptanz der elektronischen Rechnung auf Empfängerseite wurden Entscheider und Experten deutscher Unternehmen im Rahmen zweier Umfragen nach ihrer Anschauung und Handhabung in der Praxis befragt. Die wichtigsten Ergebnisse beider Befragungen werden zunächst getrennt präsentiert, bevor eine wertende Zusammenfassung erfolgt. Darauf aufbauend werden im Anschluss Handlungsempfehlungen gegeben, die die Nutzerakzeptanz der elektronischen Rechnung erhöhen und ihre praktische Verbreitung fördern können.

Vorwort:

Dreijähriges Forschungsprojekt des Instituts für Wirtschaftsinformatik der Leibniz Universität Hannover und der sgh Service AG

In den vergangenen Jahren haben Unternehmen durch betriebswirtschaftliche Optimierungsprozesse vor allem in den produzierenden Bereichen große Einsparpotenziale erschlossen. In den Verwaltungen der Unternehmen dagegen halten neue Techniken und kostensparende Verfahren vergleichsweise nur langsam Einzug. Durchschnittlich 40 Prozent der „Finance & Accounting Ressourcen“ sind heute noch durch Geschäftsprozesse ohne strategischen Charakter gebunden.¹ Dies gilt vor allem für das traditionelle Rechnungsmanagement, welches durch manuelles Handling der ein- und ausgehenden Rechnungen bestimmt ist: Aufwändige wiederkehrende manuelle Prozesse und Abläufe verursachen hier tagtäglich erhebliche Kosten. Dabei birgt gerade dieser Bereich noch enorme Einsparpotenziale.

Ersichtlich besteht zu dieser Thematik noch Bedarf an Aufarbeitung und inhaltlicher Aufklärung. Seit Anfang 2008 hat sich deshalb das Institut für Wirtschaftsinformatik der Leibniz Universität Hannover im Rahmen eines dreijährigen Forschungsprojektes in Zusammenarbeit mit der sgh Service AG, Hildesheim, einem der führenden Full-Service-Dienstleister für das Outsourcing im Rechnungsmanagement, dieser Aufgabe angenommen.

In einer Auftakt-Studie wurde bereits ermittelt, dass die Umstellung auf elektronische Rechnungen auf Seiten des Empfängers ein Einsparpotenzial von 70 bis 90 Prozent der Gesamtkosten birgt.²

Jährlich werden in Deutschland ca. sechs Milliarden Rechnungen verschickt; jedoch weitaus überwiegend auf dem traditionellen Postweg. Bei betriebswirtschaftlichen Kosten von ca. fünf bis sieben Euro pro versandter und rund zehn bis zwölf Euro pro empfangener Rechnung liegt hier ein Einsparpotenzial in Milliardenhöhe vor.

Die gemeinsame Forschungsarbeit zielt in einer ersten Stufe darauf ab, die aktuelle Verbreitung der elektronischen Rechnung zu ermitteln und dabei insbesondere Akzeptanzprobleme und kritische Faktoren auf Seiten der Empfänger zu ermitteln, die einer erfolgreichen Einführung der elektronischen Rechnung entgegenstehen können. Hierbei wird auch die Bearbeitung papierbasierter Rechnungen in der Praxis kritisch durchleuchtet. Da die elektronische Rechnung an die Einhaltung einer Vielzahl von gesetzlichen und technischen Anforderungen gebunden ist, läuft

¹ Vgl. Langmack, J./ Chalons, C. (2006), S. 17.

² Siehe Schömburg, H. (2007).

die Entscheidung zu ihren Gunsten nicht zwingend auch auf einen Eigenbetrieb im Unternehmen selbst hinaus. Hohe Investitionskosten sowie ein fundiertes Fachwissen legen häufig eine externe elektronische Rechnungsbearbeitung nahe. Spezialisierte Dienstleister bieten hier einen qualitativen Zugang sowie eine schnelle Realisierung der Einsparpotenziale. Ihre Nutzerakzeptanz stellt daher ebenfalls einen Teil der Analyse dar.

Ungeachtet der elektronischen Rechnung steht das traditionelle Rechnungsmanagement vor einem Umbruch. Um die Verwaltungskosten zu minimieren, standardisiert eine zunehmende Anzahl – insbesondere dezentral – organisierter Unternehmen ihre traditionellen Prozesse. Oftmals werden hierfür Shared Service Center eingerichtet. Diese kommen einem internen Dienstleister gleich und profitieren insbesondere von Skaleneffekten durch Größenvorteile. Aufgrund stetig wachsender Anforderungen geraten jedoch auch diese Institutionen verstärkt an ihre Grenzen. Eine genaue Analyse dieses Sachverhalts sowie eine vergleichende Betrachtung externer Dienstleister stehen im Fokus eines zweiten Forschungsvorhabens.

Die vorliegenden Befragungsergebnisse beziehen sich auf die erste Forschungsstufe – die Verbreitung, die Akzeptanz und die kritischen Erfolgsfaktoren der elektronischen Rechnung.

1. Einleitung: Motivation und Ziele der Expertenbefragung

Bei der elektronischen Rechnungsstellung (auch: E-Invoicing, E-Billing oder EBPP), handelt es sich um ein noch sehr innovatives und zurzeit hochaktuelles Thema: verspricht es doch sowohl dem Versender wie dem Empfänger große Einsparmöglichkeiten.

Für die Seite des Senders ist dies unmittelbar einleuchtend: Im Bereich der Erstellung, der Ausgabe und des Versands von Rechnungen entstehen erhebliche Kosten, die zu minimieren sich lohnt.

Interessant ist die elektronische Rechnungsstellung jedoch insbesondere für ein empfangendes Unternehmen, da die eingehenden Rechnungen vom Zeitpunkt des Eingangs bis zur Zahlung und Archivierung ein wesentlich breiteres Spektrum an Prozessen durchlaufen.

In den letzten Jahren wurden europaweit Richtlinien erlassen, die es erlauben, den Rechnungsversand nach neuen Regeln *vollständig elektronisch* über das Internet abzuwickeln. Das deutsche Gesetz verlangt hierfür das Vorliegen einer qualifizierten elektronischen Signatur. Anfangs wurde dieses Gesetz als ein Hemmschuh für die wirtschaftliche Entwicklung angesehen. Inzwischen erkennen jedoch immer mehr Unternehmen, dass sich Signaturtechnologien trotz notwendiger Anfangsinvestition lohnen und einen schnellen ROI liefern.

Diese Ansätze und Entwicklungen in der Praxis werden durch die Literatur unterstützt. Es liegen bereits diverse Studien vor, die der elektronischen Rechnungsstellung ein enormes Einsparpotenzial zusprechen.

Diese Studien belegen aber auch, dass die elektronische Rechnungsstellung bislang noch nicht so weit verbreitet ist, wie ihr praktisches Potenzial eigentlich nahe legt.

Allerdings sind die Studien oftmals populärwissenschaftlich gehalten und eine detaillierte sowie wissenschaftlich fundierte Analyse der elektronischen Rechnungsstellung – insbesondere im Hinblick auf die damit einher gehenden Akzeptanz- und Umsetzungsprobleme in der Praxis – ist bislang nur unzureichend erfolgt. Folglich stehen diesbezüglich zurzeit noch nicht genügend Literatur und Quellenmaterial zur Verfügung. Es scheint so, als ob eine verbreitete Euphorie angesichts der tatsächlichen und potentiellen Einsparungen auf der Kostenseite die mit der Einführung verbundenen Umsetzungsprobleme verdrängt. Dabei wird häufig übersehen, dass die elektronische Rechnungsstellung ihr wirtschaftliches Potenzial nur dann voll entfalten kann, wenn der gesamte Prozess optimal in den unternehmerischen Ablauf integriert und von Akzeptanz getragen ist. Das gilt nicht nur für die externen Abläufe gegenüber den Geschäftspartnern, sondern ebenso für die internen Vorgänge.

Um der Aktualität des Themas gerecht zu werden und die Bedeutung der Forschungslücke verbunden mit dem dringenden Handlungsbedarf hervorzuheben, wurden die vorliegenden Expertenbefragungen durchgeführt.³

Im Vorfeld der Befragungen wurden folgende Forschungsfragen gestellt:

1. Wie ist der Status Quo in der papierbasierten Eingangsrechnungsbearbeitung hinsichtlich technologischer Lösungen?
2. Welche Zukunftsaussichten hat der elektronische Rechnungsempfang und welche Rolle spielen Outsourcing-Dienstleister dabei?

2. Methodik und Vorgehensweise

In der Zeit September 2007 bis August 2008 wurden zwei repräsentative Expertenbefragungen zum Thema „Rechnungseingangsbearbeitung“ durchgeführt. Beide Explorationsuntersuchen unterscheiden sich in großen Teilen hinsichtlich der gestellten Fragen. Insgesamt lassen sich jedoch aus den Ergebnissen der beiden Erhebungen eindeutige Tendenzen herausarbeiten.

Als Experten wurden Personen ausgewählt, die sich detailliert mit der Rechnungseingangsbearbeitung des jeweiligen Unternehmens auskennen. Überwiegend handelte es sich hierbei um Sachbearbeiter des Rechnungswesens, gelegentlich wurde jedoch auch an den Leiter der Abteilung weitergeleitet, wenn die Fragen als „zu detailliert“ empfunden wurden. Ergänzend wurde sporadisch auch auf die IT-Abteilung verwiesen.

Die *erste* Erhebung wurde im Zeitraum September bis Oktober 2007 durchgeführt. An der ausschließlich telefonisch durchgeführten Befragung nahmen 50 Experten teil. Die Teilnehmer wurden anhand einer zufälligen Stichprobe von Unternehmen aus den Branchen Industrie und Handel ermittelt. Die zentralen Kontaktdaten wurden aus dem Impressum der WWW-Seiten entnommen. Es wurde direkt nach der Kreditorenbuchhaltung verlangt.

³ Beide Befragungen beziehen sich ausschließlich auf die Seite des Rechnungsempfängers, da dieser das größere Einsparpotenzial besitzt und seine Zustimmung bzw. Akzeptanz unabdingbare gesetzliche Voraussetzung für das elektronische Verfahren ist.

Nr.	Unternehmen	Branche	Datum
1	Air Products GmbH	Chemie	18.10.2007
2	Apetito Convenience AG	Nahrungs- und Genussmittel	19.10.2007
3	Apollo-Optik GmbH & Co. KG	Augenoptik	22.10.2007
4	A.T.U. Auto-Teile-Unger Handels GmbH & Co. KG	Automobil	30.10.2007
5	Badische Staatsbrauerei Rothaus AG	Nahrungs- und Genussmittel	19.10.2007
6	Baumit Bayosan GmbH & Co. KG	Baustoffhandel	06.09.2007
7	Beiselen GmbH	Garten-, Land- und Forstwirtschaft	19.10.2007
8	Berendsen GmbH	Textil	05.09.2007
9	Berentzen Brennereien GmbH & Co. KG	Nahrungs- und Genussmittel	19.10.2007
10	Bernd Jorkisch GmbH & Co. KG	Garten-, Land- und Forstwirtschaft	19.10.2007
11	Busch-Jaeger Elektro GmbH	Elektronik	19.10.2007
12	Carat Systementwicklung und Marketing GmbH & Co. KG	Dienstleistung	19.10.2007
13	COMPO GmbH & Co. KG	Garten-, Land- und Forstwirtschaft	19.10.2007
14	Dirk Rossmann GmbH	Drogerie	19.10.2007
15	dm-Drogerie Markt GmbH & Co. KG	Drogerie	19.10.2007
16	DURABLE Hunke & Jochheim GmbH & Co. KG	Büroartikel	19.10.2007
17	D & W Auto, Sport & Zubehör	Automobil	19.10.2007
18	Ernst Klett Verlag GmbH	Verlag	22.10.2007
19	Ernst Lorch KG	Groß- und Einzelhandel	04.09.2007
20	Eugen Trost GmbH & Co. KG	Automobil	22.10.2007
21	Fischerwerke Artur Fischer GmbH & Co. KG	Automobil, Befestigungstechnik	22.10.2007
22	Flughafen Düsseldorf GmbH	Transport und Verkehr	22.10.2007
23	Flughafen Hannover-Langenhagen GmbH	Transport und Verkehr	22.10.2007
24	F. Reyher Nchfg. GmbH & Co. KG.	Befestigungstechnik	30.10.2007
25	Frosta AG	Nahrungs- und Genussmittel	22.10.2007
26	Gerry Weber International AG	Textil	22.10.2007
27	Goodyear Dunlop Tires Germany GmbH	Reifen	22.10.2007
28	J. N. Kreiller KG	Groß- und Einzelhandel	04.09.2007
29	Klaus Faber AG	Elektronik	22.10.2007
30	Kohlpharma GmbH	Pharma	22.10.2007
31	L'Oreal Haarkosmetik und Parfümerien GmbH & Co. KG	Kosmetik	22.10.2007
32	Lukas-Krankenhaus	Krankenhaus	04.09.2007
33	Mainova AG	Energie	29.10.2007
34	Minol Messtechnik W. Lehmann GmbH & Co. KG	Energie	26.10.2007
35	Müller-Brot AG	Nahrungs- und Genussmittel	24.10.2007
36	NEW YORKER S. H. K. Jeans GmbH	Textil	24.10.2007
37	Nordzucker AG	Nahrungs- und Genussmittel	26.10.2007
38	Poggenpohl Möbelwerke GmbH	Möbel	29.10.2007
39	Quelle AG	Groß- und Einzelhandel	26.10.2007
40	RENO Schuhzentrum GmbH	Groß- und Einzelhandel	12.09.2007
41	Richter + Frenzel Augsburg GmbH	Groß- und Einzelhandel	24.10.2007
42	Ringfoto GmbH & Co. Alfo Marketing KG	Groß- und Einzelhandel	25.10.2007
43	Rittal-Werk Rudolf Loh GmbH & Co. KG	Elektronik	24.10.2007
44	Schustermann & Borenstein GmbH	Textil	04.09.2007
45	Schwörer Haus KG	Bau	24.10.2007
46	Sebapharma GmbH & Co. KG	Pharma	24.10.2007
47	Shell Deutschland Oil GmbH	Energie	31.10.2007
48	THIMM Verpackung GmbH & Co. KG	Verpackungen	04.09.2007
49	VARTA Microbattery GmbH	Energie	24.10.2007
50	VBH Deutschland GmbH	Baustoffhandel	26.10.2007

Tabelle 1: Übersicht der Teilnehmer der Expertenbefragung September bis Oktober 2007

Zur Verdeutlichung, dass es sich um eine repräsentative Auswahl handelt, wird die Stichprobe in Tabelle 2 in einer Matrix mit dem Elementen „Rechnungsaufkommen per anno“ sowie der „Branche“ dargestellt. Die Nummern in der Matrix beziehen sich auf die in Tabelle 1 anonymisiert dargestellten Interviewteilnehmer.

	Rechnungsaufkommen p.a. - In Tsd. -	< 10	< 25	< 50	< 75	< 100	< 250	< 500	< 1.000	Ab 1.000	Ohne Angabe
Branche	Augenoptik			3							
	Automobil			17			4, 20				21
	Bau						45				
	Baustoffhandel							50			6
	Befestigungstechnik		24								
	Büroartikel									16	
	Chemie			1							
	Dienstleistung	12									
	Drogerie		14					15			
	Elektronik			11				43			29
	Energie		34	49	33		47				
	Garten-, Land- und Forstwirtschaft		10	13					7		
	Groß- und Einzelhandel		19, 28, 40				42		39	41	
	Kosmetik			31							
	Krankenhaus	32									
	Möbel			38							
	Nahrungs- und Genussmittel		2, 5, 35		9, 25, 66						
	Pharma		30, 46								
	Reifen						27				
	Textil	44		26	36	8					
Transport und Verkehr			23	22							
Verlag										18	
Verpackungen		48									

Tabelle 2: Matrixdarstellung der Stichprobe 2007

Der Fragebogen enthielt überwiegend offene Fragen und bestand aus folgenden Rubriken:⁴

- Allgemeine Angaben zur Anzahl der empfangenen Rechnungen sowie ihrer Versandart
- Fragen zum Posteingang
- Fragen zur Rechnungsbearbeitung
- Fragen zur Archivierung

Die genaue Anzahl der gestellten Fragen ist nicht erfasst, da sie sich aus der konkreten Situation z.B. der Nutzung der elektronischen Rechnungsstellung und den jeweils gegebenen Antworten ergab.

⁴ Vgl. dazu den Fragebogen in Kapitel 3.1.

Die *zweite* Befragung fand im Zeitraum Juni bis August 2008 statt. Insgesamt wurden 76 Experten zur Rechnungseingangsbearbeitung des jeweiligen Unternehmens befragt, wobei 50 von ihnen telefonisch, die anderen 26 Teilnehmer online befragt wurden.

Zur Ermittlung der jeweiligen Telefonteilnehmer wurde eine Liste des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn aus dem Jahr 2007 herangezogen.⁵

Als Erhebungsgrundlage wurden die jeweils zehn umsatzstärksten Unternehmen der jeweiligen Bundesländer ermittelt, wobei die einzelnen Kandidaten nach alphabetischer Reihenfolge der Bundesländer und der Höhe ihrer Umsätze kontaktiert wurden. Die telefonische Befragung endete nach Mitarbeit des fünfzigsten Teilnehmers. Bei der Beschaffung der Telefonnummern sowie bei der Kontaktaufnahme mit den Kreditorenbuchhaltungen wurde wie bei der ersten Befragung verfahren.

Die *Online-Befragung* fand parallel zur telefonischen Erhebung statt. Hierfür wurde der für die telefonische Befragung entworfene Fragebogen in ein Online-Gegenstück übertragen. Die Ausarbeitung erfolgte durch die Firma index „Agentur für strategische Öffentlichkeitsarbeit und Werbung GmbH“, Berlin, die sich der Software polliscope⁶ bediente.

Die Kandidaten wurden anhand einer zufälligen Stichprobe von Unternehmen aus den Branchen Industrie und Handel ermittelt. Die zentralen Kontaktdaten wurden aus dem Impressum der WWW-Seite entnommen. Der Verweis zum Online-Fragebogen wurde mittels E-Mail versandt, welche zusätzlich erläuternde Informationen zu dem laufenden Forschungsprojekt beinhaltete. Darüberhinaus wurde um die Weiterleitung an einen zuständigen Mitarbeiter aus der Kreditorenbuchhaltung gebeten. Die Zeit zum Ausfüllen des Fragebogens war auf ca. fünf bis zehn Minuten bemessen. Auf der Startseite fand sich ein Hinweis zur anonymisierten Ergebnisauswertung. Zusätzlich wurde jedem Teilnehmer die Möglichkeit angeboten, die Ergebnisse der Befragung erhalten zu können.

Nr.	Unternehmen	Branche	Datum
1	AGRAVIS Raiffeisen AG	Groß- und Einzelhandel, Dienstleistung	14.07.2008
2	AKT Altmärker Kunststoff-Technik GmbH	Automobil	02.07.2008
3	Alfred C. Toepfer International GmbH	Groß- und Einzelhandel	27.06.2008
4	ALTANA Aktiengesellschaft	Chemie	02.07.2008
5	Anton Schlecker (Einzelunternehmen)	Drogerie	18.06.2008
6	August Storck KG, Berlin	Nahrungs- und Genussmittel	26.06.2008
7	B. Braun Melsungen Aktiengesellschaft	Pharma	20.06.2008
8	B.Jorkisch GmbH & Co.KG	Garten-, Land- und Forstwirtschaft	08.07.2008

⁵ Siehe Wallau, F. et al. (2007).

⁶ Siehe www.polliscope.de.

9	Bahlsen GmbH & Co. KG	Nahrungs- und Genussmittel	24.07.2008
10	Bartels-Langness Handelsgesellschaft mbH & Co. Kommanditgesellschaft	Groß- und Einzelhandel	27.06.2008
11	Bauerfeind AG	Gesundheit und Pflege	04.07.2008
12	Behr GmbH & Co. KG	Automobil	19.06.2008
13	Beiersdorf Aktiengesellschaft	Kosmetik	30.07.2008
14	Bertelsmann AG	Medien	31.07.2008
15	Bürstner GmbH	Automobil	09.07.2008
16	Celesio AG	Pharma	09.07.2008
17	DELTON AG	Pharma, Logistik, Haushaltsprodukte	24.07.2008
18	Deutsch Nickel GmbH	Metall	08.07.2008
19	Deutsche Rockwool Mineralwoll GmbH & Co. OHG	Baustoffhandel	14.07.2008
20	Diehl Stiftung & Co. KG	Luftfahrt, Wehrtechnik	17.06.2008
21	Dr. August Oetker KG	Nahrungs- und Genussmittel	01.07.2008
22	Dr. Ing. h.c. F. Porsche Aktiengesellschaft	Automobil	17.06.2008
23	Draka Holding N.V.	Kabel	14.07.2008
24	Durable Hunke & Jochheim GmbH & Co. KG	Büroartikel	21.07.2008
25	Dussmann Aktiengesellschaft & Co. Kommanditgesellschaft auf Aktien	Dienstleistung	18.06.2008
26	Eisen Schmidt GmbH & Co. KG	Metall, Werkzeug	18.07.2008
27	Ernst Lorch KG	Groß- und Einzelhandel	09.07.2008
28	ESWE Versorgungs AG	Energie	09.07.2008
29	Fielmann Aktiengesellschaft	Augenoptik	17.06.2008
30	fischer holding GmbH & Co. KG, Waldachtal	Automobil, Befestigungstechnik, Spielzeug	26.06.2008
31	Fischerwerke Artur Fischer GmbH & Co. KG	Automobil, Befestigungstechnik, Spielzeug	10.07.2008
32	Friedhelm Loh Stiftung & Co. KG	Metall, Energie	10.07.2008
33	Gausepohl Fleisch GmbH	Groß- und Einzelhandel	31.07.2008
34	HALL TABAKWAREN KG	Groß- und Einzelhandel	26.06.2008
35	Helm Aktiengesellschaft	Chemie	31.07.2008
36	HERAEUS HOLDING GmbH	Technologie	03.07.2008
37	Hermann Albert Bumke GmbH & Co. KG	Groß- und Einzelhandel	10.07.2008
38	Hexion Specialty Chemicals GmbH	Chemie	01.08.2008
39	Hörmann KG	Baustoffhandel	20.06.2008
40	Hottinger Baldwin Messtechnik GmbH	Messtechnik	09.07.2008
41	Hoyer GmbH	Transport und Verkehr	24.06.2008
42	Hubert Burda Media Holding GmbH & Co. KG	Medien	19.06.2008
43	J. Bunting Beteiligungs AG	Groß- und Einzelhandel	18.06.2008
44	Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG	Kreditinstitut	11.07.2008
45	Jurk & Co. Handelsgesellschaft mbH Wild-Geflügel Import-Export-Großhandel	Groß- und Einzelhandel	01.08.2008
46	KRONES Aktiengesellschaft	Maschinenbau	19.06.2008
47	KWS SAAT AG	Garten-, Land- und Forstwirtschaft	03.07.2008
48	M. & W. Schlecker GmbH & Co. KG	Elektronik	15.07.2008
49	Marquard & Bahls Aktiengesellschaft	Energie	03.07.2008
50	Marseille-Kliniken Aktiengesellschaft	Gesundheit und Pflege	04.07.2008
51	Merckle GmbH	Pharma	24.06.2008
52	Metro AG	Groß- und Einzelhandel	19.06.2008
53	NORD-SCHROTT GmbH & Co KG	Recycling	10.07.2008
54	Online - Anonym	Unbekannt	08.07.2008
55	Online - Anonym	Unbekannt	08.07.2008
56	Online - Anonym	Unbekannt	08.07.2008
57	Online - Anonym	Unbekannt	09.07.2008
58	Online - Anonym	Unbekannt	09.07.2008
59	Online - Anonym	Unbekannt	10.07.2008

60	Online - Anonym	Unbekannt	10.07.2008
61	Online - Anonym	Unbekannt	14.07.2008
62	Online - Anonym	Unbekannt	14.07.2008
63	Online - Anonym	Unbekannt	16.07.2008
64	Otto Bock HealthCare GmbH	Gesundheit und Pflege	26.06.2008
65	Otto Stadtlander GmbH	Groß- und Einzelhandel	10.07.2008
66	Otto Stöben GmbH	Dienstleistung	03.07.2008
67	P-D Management Industries-Technologies GmbH	Elektronik	24.07.2008
68	PD-Glasfaser GmbH	Glasfasertechnik	15.07.2008
69	SCHOTTEL-Antriebstechnik GmbH	Maschinenbau	27.06.2008
70	SOLARWATT AG	Energie	15.07.2008
71	Tchibo GmbH	Nahrungs- und Genussmittel, Groß- und Einzelhandel	24.06.2008
72	Tengelmann Warenhandelsgesellschaft KG	Groß- und Einzelhandel	19.06.2008
73	Viessmann Werke GmbH & Co. KG	Heiztechnik	19.06.2008
74	Wacker Chemie AG	Chemie	25.06.2008
75	Webasto AG	Automobil	26.06.2008
76	Zentis GmbH & Co. KG	Nahrungs- und Genussmittel	09.07.2008

Tabelle 3: Übersicht der Teilnehmer der Expertenbefragung Juni bis August 2008

Zur Verdeutlichung der Repräsentativität wird die Stichprobe in Tabelle 4 analog zur ersten Befragung in einer Matrix mit dem Elementen „Rechnungsaufkommen per anno“ sowie der „Branche“ dargestellt. Die Nummern in der Matrix beziehen sich auf die in Tabelle 3 anonymisiert dargestellten Interviewteilnehmer.

	Rechnungsaufkommen p.a. - In Tsd. -	< 10	< 25	< 50	< 75	< 100	< 250	< 500	< 1.000	Ab 1.000	Ohne Angabe
Branche	Augenoptik			29							
	Automobil		30, 31, 75			22	12, 15			2	
	Baustoffhandel	39					19				
	Büroartikel				24						
	Chemie	38, 74	35							4	
	Dienstleistung				25			66			
	Drogerie								5		
	Elektronik			67							48
	Energie			28							49, 70
	Garten-, Land- und Forstwirtschaft							8			47
	Gesundheit und Pflege				64		11				50
	Glasfasertechnik										68
	Groß- und Einzelhandel	37, 43, 52	33, 34	27	72	65	10			1, 3	45
	Heiztechnik		73								
	Kabel				23						
	Kosmetik						13				
	Kreditinstitut	44									
	Luftfahrt, Wehrtechnik					20					
	Maschinenbau									69	46
	Medien	42					14				
Messtechnik	40										
Metall		32	26			18					

Branche	Nahrungs- und Genussmittel			76		21		6, 9			71
	Pharma	51					16, 17	7			
	Recycling	53									
	Technologie		36								
	Transport und Verkehr	41									
	Unbekannt		54-58	59-61	62, 63						

Tabelle 4: Matrixdarstellung der Stichprobe 2008

Der Fragebogen enthielt sowohl „offene“ als auch „geschlossene“ Fragen und bezog sich im Wesentlichen auf folgende Inhalte:⁷

- Allgemeine Angaben zur Anzahl der empfangenen Rechnungen sowie ihrer Versandart
- Fragen zur Bearbeitung papierbasierter Rechnungen
- Fragen zur Akzeptanz und Hürden der elektronischen Rechnung

Insgesamt wurden sechs Kernfragen gestellt, die je nach individueller Situation durch weitere Unterfragen ergänzt werden konnten.

Bei beiden telefonischen Befragungen wurden die einzelnen Fragen i.d.R. nicht der vorgegebenen Reihe nach abgearbeitet, sondern dienten primär als Leitlinie für einen offenen Dialog. Dementsprechend konnten mitunter Informationen aufkommen, die nicht explizit erfragt wurden. Diese werden – soweit relevant – in den späteren Ausführungen separat und ergänzend aufgezeigt.

Der Umfang der erhaltenen Antworten lässt eine vollständige Wiedergabe im Rahmen dieser Arbeit nicht zu. Die Präsentation beschränkt sich daher auf solche Antworten, aus denen nach Abwägung durch die Verfasser markante und relevante Erkenntnisse für den Forschungsgegenstand gewonnen werden konnten.⁸

⁷ Vgl. dazu den Fragebogen in Kapitel 4.1.

⁸ Leser, die darüber hinaus interessiert sind, werden gebeten, sich an die Verfasser dieser Arbeit zu wenden.

3. Ausgewählte Ergebnisse der Expertenbefragung 2007

3.1 Fragebogen

Allgemein

1. Wie viele Rechnungen *empfangen* Sie derzeit täglich / monatlich?

Davon: Per Post:

Elektronisch: Per EDI:

Per E-Mail ohne Signatur:

Per E-Mail mit Signatur:

Andere:

Rechnungseingang

Folgende zwei Fragen nur, wenn ausdrücklich **kein elektronischer** Empfang (außer EDI) angegeben wurde:

1. Warum nutzen Sie keinen elektronischen Rechnungsempfang per E-Mail (z.B. fehlendes Know-How, Prozesse basieren auf Papier, kein Budget)?

.....
.....
.....

2. Könnten Sie sich vorstellen zumindest teilweise darauf umzusteigen? Ja Nein

Wenn Ja: Würden Sie dies vermutlich selber machen oder einen Dienstleister nutzen?

Selbstständig Dienstleister

Wenn Selbstständig: Wieso würden Sie keinen Dienstleister verwenden?

.....

Wenn Nein: Warum nicht?

.....
.....

Folgende Fragen beziehen sich auf den elektronischen Empfang per E-Mail:

1. Wer/ was war ausschlaggebend für die Einführung des elektronischen Rechnungsempfangs per E-Mail (Eigener Antrieb, Anfragen, Empfehlungen etc.)?

.....

2. Welche Hürden bei der Implementierung gab es in Ihrem Unternehmen?

.....

.....

Und wie wurden diese gelöst?

.....

.....

.....

3. Welche Probleme gab oder gibt es bei der täglichen Anwendung?

.....

.....

Wie wurden bzw. sollen diese gelöst werden?

.....

.....

4. Könnten Sie sich generell vorstellen das Volumen des elektronischen Rechnungsempfangs per E-Mail zu erhöhen? Ja Nein

5. Aus welchem Grund ist das aktuelle Volumen nicht größer als zurzeit (z.B. Lieferanten/ Investitionskosten)?

.....

6. Betreiben Sie den elektronischen Rechnungsempfang selber oder nutzen Sie einen Dienstleister? Selbstständig Dienstleister

Wenn selbstständig: Könnten sie sich vorstellen den elektronischen Rechnungsempfang an einen Dienstleister auszulagern? Ja Nein, da

.....

Rechnungsprüfung/-freigabe/-kontierung/-zahlung

Folgende Fragen beziehen sich auf den elektronischen Empfang per **E-Mail**:

1. Wie häufig erhalten Sie zur reinen Rechnung noch einen Datensatz (xml, csv)?

- Ausschließlich In der Regel Nur selten Nie

Nur wenn nicht "Nie" genannt wurde:

Wie beurteilen Sie die Art oder Qualität der erhaltenen Datensätze?

- Sehr gut Gut Befriedigend Mäßig

Wie planen Sie die Lieferantenintegration zu verbessern?

.....
.....

Nur wenn nicht „Ausschließlich“ genannt:

Was geschieht mit den Rechnungen, zu denen kein Datensatz verschickt wurde? Lesen Sie diese dann per OCR aus? Ja Nein

2. Welche Prozessschritte der Rechnungseingangsbearbeitung konnten durch die Einführung der elektronischen Rechnungseingangsbearbeitung eliminiert bzw. automatisiert werden?

.....
.....

3. Die manuelle Korrektur falscher Rechnungsdaten ausgenommen - erfolgt die Rechnungseingangsbearbeitung trotz elektronischem Empfang an irgendeiner Stelle manuell bzw. benötigen Sie Papier?

- Nein
 Ja, für

.....
Warum?

4. Wie hoch schätzen Sie die Kostenersparnis bei der elektronischen Rechnungseingangsbearbeitung gegenüber der „klassischen“ papierbasierten Verarbeitung in Prozent? %

5. Und die Zeitersparnis? %

Folgende Fragen beziehen sich auf den **papierbasierten** Empfang:

1. Erfassen Sie Papierrechnungen manuell oder mittels OCR? Manuell OCR

Wenn OCR: Wie beurteilen Sie die Qualität des OCRs?

sehr gut gut befriedigend ausreichend mangelhaft

2. Wie hoch schätzen Sie die durchschnittliche Bearbeitungsdauer einer Papierrechnung vom Rechnungseingang bis zur Bezahlung?

2.1 Wird Skonto i.d.R. genutzt?

3. Wie hoch schätzen Sie die momentanen Kosten pro empfangener Papierrechnung inkl. Personalkosten etc.?

4. Wo sehen Sie die größten Einsparpotenziale?
.....

5. Worin besteht die höchste Fehlerquote aufgrund manueller, nicht automatisierter Tätigkeiten?
.....

Archivierung

Die erste Frage nur sofern überhaupt per Post empfangen wird (s.o.) – ansonsten weiter mit Frage zwei:

1. Erfolgt die Archivierung Ihrer Papierrechnungen elektronisch oder papierbasiert?

Elektronisch Papierbasiert

Wenn Elektronisch:

1. An welcher Stelle scannen Sie (Rechnungseingang, Freigabe, Buchung, Zahlung)?
.....

Erfolgt dies mit manueller Erfassung oder per Barcode?

Manuell Barcode

2. Wird auch Ihr "alter" Bestand an Papierrechnungen elektronisch archiviert?

Ja, sowohl *alter* Bestand als auch *neue* Rechnungen Nein, nur *neue* Rechnungen

3. Findet die Archivierung bei einem Dienstleister statt? Ja Nein

3.2 Status quo: Rechnungseingangsbearbeitung

3.2.1 Struktur des Rechnungseingangs

Die Unternehmen wurden nach der Struktur ihres Rechnungseingangs befragt. Als Antwortmöglichkeiten wurden der Postempfang, der Empfang über EDI sowie über E-Mail mit oder ohne Signatur vorgegeben, aber auch andere Antworten konnten genannt werden.

Für die gesamte Stichprobe ergibt sich eine klare Dominanz für den Empfang per Post (90 Prozent). Die am zweithäufigsten genannte Antwort EDI liegt mit 9 % weit abgeschlagen hinter dem Postempfang.⁹

Der Rechnungsempfang über E-Mail – sei es mit oder ohne Signatur – ist mit <1% minimal.¹⁰ Auf eine separate graphische Darstellung dieser und anderer geringfügiger Empfangswege sei an dieser Stelle verzichtet. Sie sind in der Rubrik „Sonstige“ zusammengefasst. Diese beinhaltet neben dem E-Mail-Empfang auch dem Empfang per Fax. Das Fax wird i.d.R. nur benutzt, um eilige Rechnungen schnell vorab zu übermitteln oder um Rechnungsdoppel bei Verlust des Originals zu übertragen. Nur in Ausnahmefällen – und dann insbesondere im Auslandsgeschäft – werden die Originale per Fax übertragen.

⁹ Hinsichtlich der Verwendung von EDI, gaben viele Unternehmen im Gespräch an, dieses zwar nicht im Rechnungseingang, jedoch im Rechnungsausgang zu nutzen.

¹⁰ Der Rechnungsempfang per E-Mail ohne Signatur ist nicht zulässig. Auf diesem Weg übermittelte Rechnungen werden daher auf dem Postweg nachgefordert.

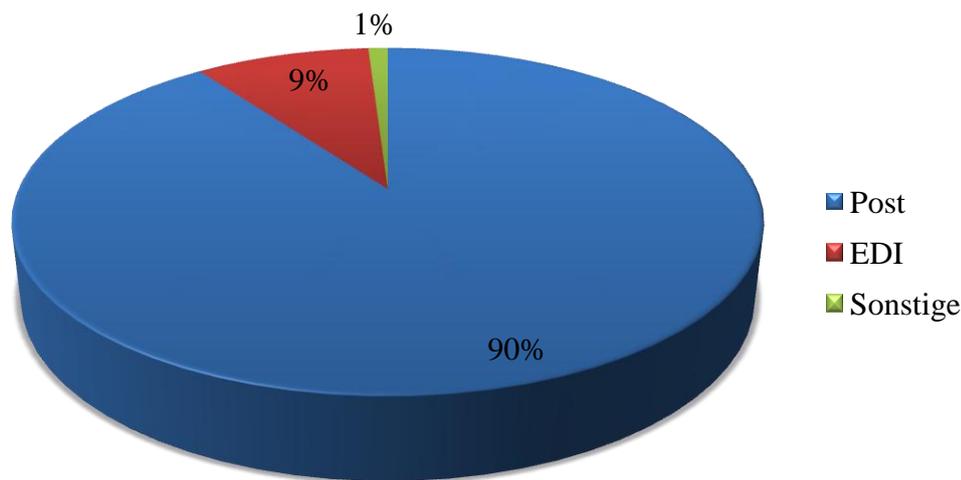


Abbildung 1: Struktur des Rechnungseingangs 2007

N = 49¹¹

An dieser Stelle sei darauf hingewiesen, dass die Anzahl der Unternehmen, welche qualifiziert signierte E-Mails erhalten, zwar vergleichsweise hoch ist, das Volumen sich jedoch nahezu ausnahmslos auf einige wenige Rechnungen im Jahr beschränkt; bezeichnend dafür ist, dass dieser Rechnungsweg nur auf ausdrückliches Nachfragen genannt wurde.¹² Dementsprechend verfügten die Unternehmen über keinen automatisierten Workflow: Fast ausnahmslos wurden die Rechnungen sofort nach dem Eingang ausgedruckt, wobei auf die Signaturprüfung in fast allen Fällen verzichtet wurde.

Anzumerken sei noch, dass diejenigen Unternehmen, welche eine Signaturprüfung vornahmen und ihre Rechnungen im Anschluss daran ausdruckten und zusammen mit ihren Papierrechnungen verarbeiteten, ausdrücklich darauf hinwiesen, dass sich keine Erleichterungen gegenüber per Post zugestellten Rechnungen ergaben. Sie wiesen selbst darauf hin, dass man hier nicht von einer Einführung als solches sprechen sollte, sondern dass die elektronische Rechnung einfach nur akzeptiert werde. Die Frage, ob sie beabsichtigten, einen automatisierten Workflow einzurichten, wurde verneint mit dem Bemerkung, dass sich dieses bei dem geringen Rechnungsvolumen nicht lohnen würde.

¹¹ Ein Unternehmen konnte hinsichtlich der Struktur des Rechnungseingangs keine Angaben machen, da diese bei einem Dienstleister eingehen und keine genauen Angaben vorliegen. Dieses Unternehmen wurde an dieser Stelle nicht berücksichtigt.

¹² Lediglich zwei Teilnehmer gaben unaufgefordert an eine automatisierte Bearbeitung signierter Rechnungen durchzuführen. Während sich in einem Fall die Automatisierung auf die Signaturprüfung und Weiterleitung der Rechnung an die zuständige Abteilung bezog, wurde im anderen Fall ein kompletter Datensatz verarbeitet. In beiden Fällen war das Volumen jedoch gering. Eine Erweiterung ist jeweils geplant.

3.2.2 Handhabung papierbasierter Rechnungen

Die Unternehmen wurden hinsichtlich ihrer Handhabung papierbasierter Eingangsrechnungen befragt, wobei als Antwortmöglichkeiten die manuelle Bearbeitung sowie der Einsatz von OCR vorgegeben wurden.

Insgesamt 78 Prozent der Unternehmen bearbeiten ihre Rechnungen manuell.

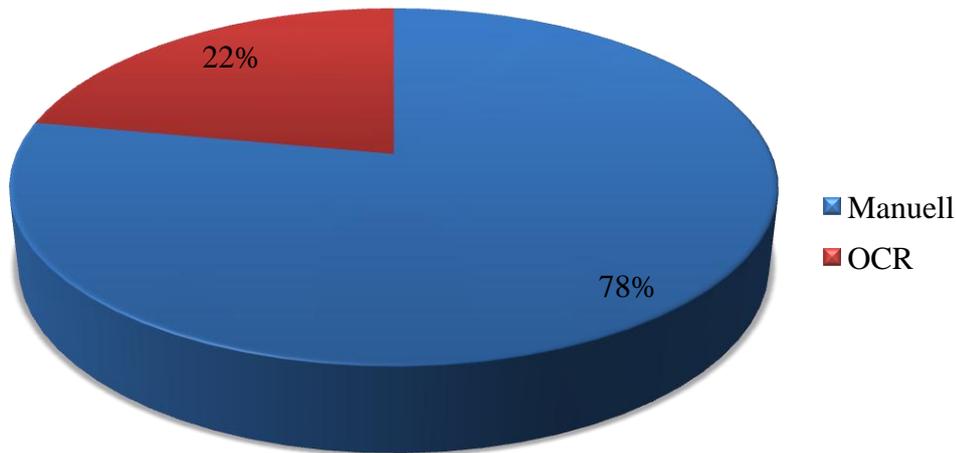


Abbildung 2: Formen der Bearbeitung von Papierrechnungen 2007
N = 50

Unternehmen, die angaben OCR zu nutzen, wurden ergänzend zu einer Qualitätsbeurteilung nach dem Schulnotenprinzip gebeten.

Insgesamt beurteilen 64 Prozent der Unternehmen den Einsatz ihrer OCR-Lösung als gut (19 Prozent) oder sehr gut (45 Prozent). Ein gutes Drittel sieht die Qualität dagegen als befriedigend (27 Prozent) oder ausreichend (9 Prozent) an. Eine schlechtere Bewertung gab es nicht.

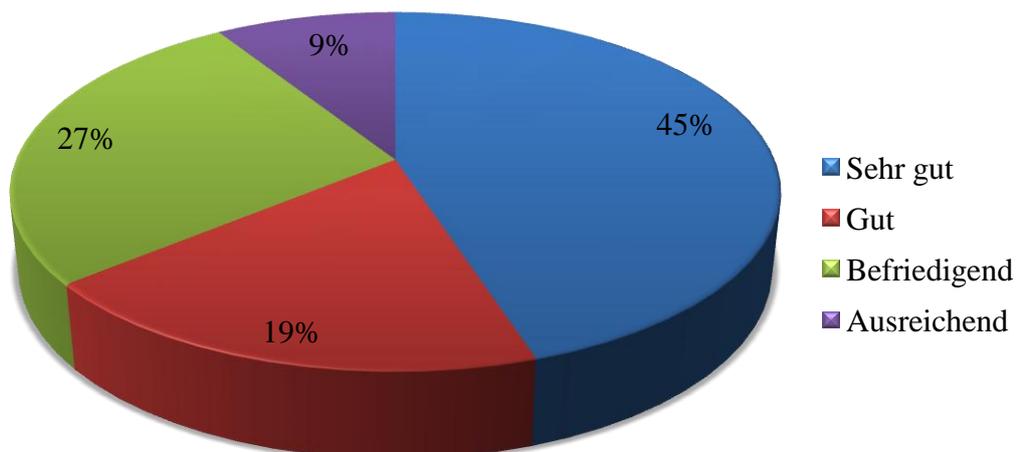


Abbildung 3: Qualitätsbeurteilung des OCR-Einsatzes
N = 11

3.2.3 Kosten, Einsparpotenziale und Fehlerquoten

Eine weitere Frage war, wie hoch die Unternehmen die Kosten der Bearbeitung einer papierbasierten Rechnung schätzen inkl. Personal und der entsprechenden Infrastruktur. 66 Prozent konnten diese Frage nicht beantworten.

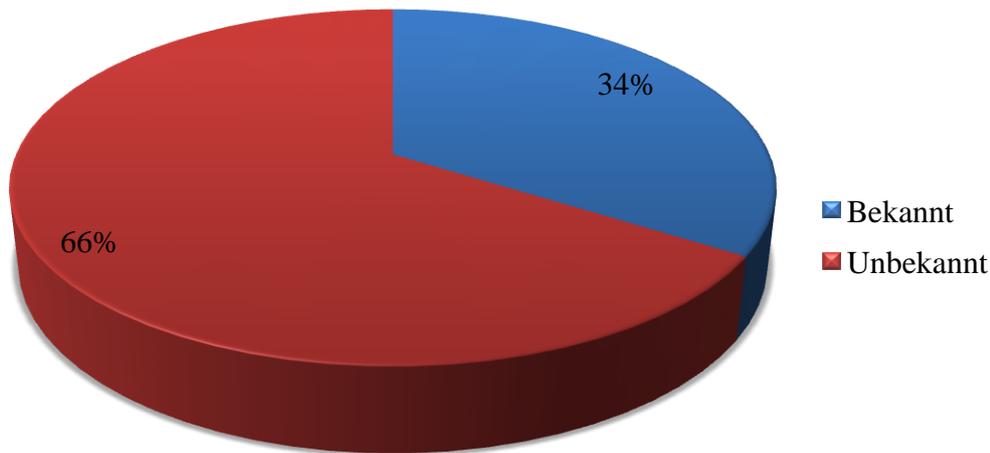


Abbildung 4: Fähigkeiten zur Kostenschätzung

N = 50

Teilnehmer, die eine Antwort gaben, machten diese lediglich aus dem Bauch heraus oder verwiesen auf Zahlen, die bereits vor vielen Jahren (oftmals zu DM-Zeiten) erhoben wurden.¹³

Eine weitere Frage war, wo die größten Einsparpotenziale bei der Bearbeitung von Papierrechnungen liegen. Insgesamt gaben 36 Prozent an, ihre Prozesse weitestgehend optimiert zu haben, so dass keine weiteren Einsparpotenziale mehr vorliegen. Unter den Antworten der übrigen 64 Prozent wurde mit deutlichem Abstand als Einsparpotenzial die Durchlaufzeit mit 63 Prozent genannt. An zweiter Stelle stand mit 22 Prozent die Einführung von technologischen Neuerungen (ohne elektronische Rechnung) z.B. der Einsatz von Scannern oder eines elektronischen Archivsystems. Die elektronische Rechnung konkret wurde in 19 Prozent der Fälle genannt.

¹³ Da die Kosten der Rechnungsbearbeitung von einer Vielzahl Faktoren abhängen und nicht ohne weiteres miteinander vergleichbar sind, wir auf eine Darstellung an dieser Stelle verzichten. Die Frage zielte primär darauf ab, den vorhandenen Informationsstand zu ermitteln.

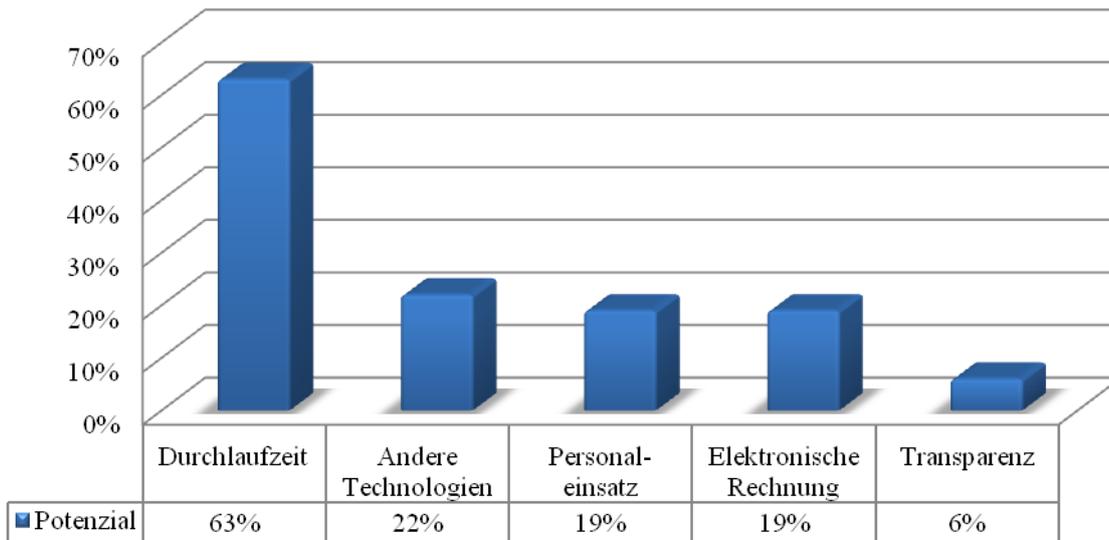


Abbildung 5: Bereiche größeren Einsparpotenzials im papierbasierten Prozess
 N = 32; Mehrfachnennungen möglich

Die Unternehmen wurden weiterhin gefragt, wo sich im aktuellen papierbasierten Workflow die größte Fehlerquote aufgrund manueller Tätigkeiten befindet.

Bemerkenswert ist hier, dass insgesamt 54 Prozent der Unternehmen angaben, keine nennenswerten Fehlerquoten zu haben.

Die übrigen Unternehmen nannten den Verlust von Rechnungen (57 Prozent) sowie Eingabefehler (48 Prozent) als Hauptfehlerquellen.

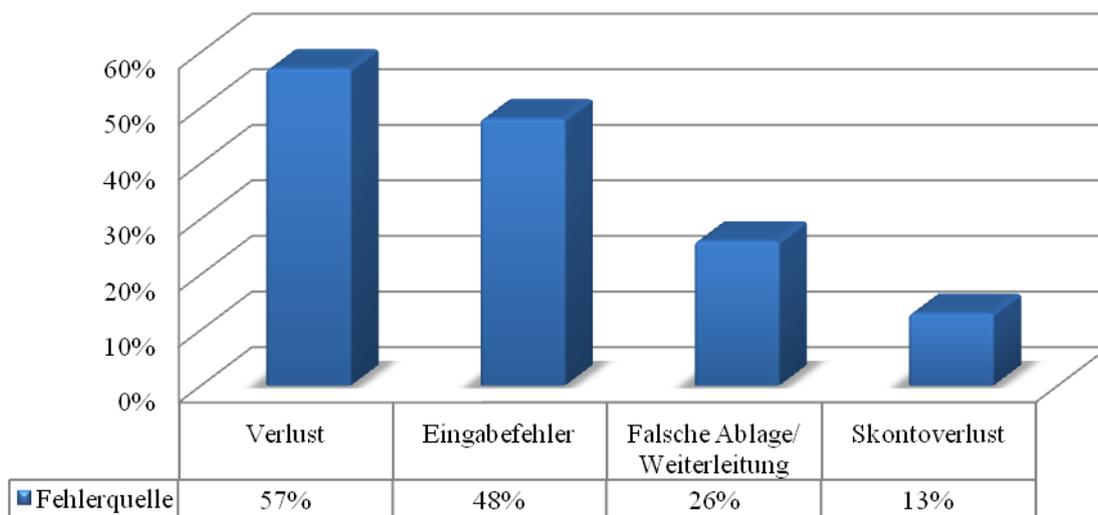


Abbildung 6: Bereiche größerer manueller Fehlerquoten
 N = 23; Mehrfachnennungen möglich

3.3 Akzeptanz und Hürden der elektronischen Rechnung

Unternehmen, die angaben, die Möglichkeit zum Empfang signierter E-Mails nicht zu nutzen, oder die dabei von dem eigentlichen Verfahren abwichen, z.B. durch Ausdrucken der Rechnung oder Bearbeiten ohne Signaturprüfung, wurden nach den Gründen befragt.

Es wurden keine Antwortmöglichkeiten vorgegeben; Mehrfachnennungen waren möglich.

Als Haupthinderungsgrund wurde das fehlende Interesse der Lieferanten an dem elektronischen Rechnungsversand genannt (34 Prozent). In 23 Prozent der Fälle lautete die Erklärung, dass schlichtweg kein Bedarf am elektronischen Rechnungsaustausch bestehe, insbesondere da alle Prozesse soweit gut funktionierten. Weitere 23 Prozent der Unternehmen gaben anderen Projekten den Vorrang z.B. im Rahmen von Expansionen oder Softwareumstellungen.

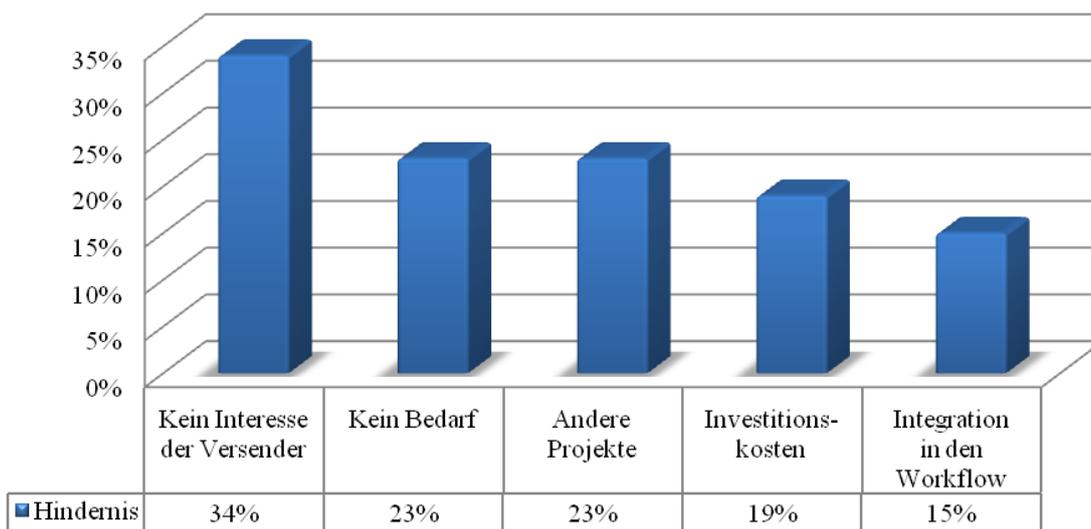


Abbildung 7: Haupthinderungsgründe für eine Einführung des elektronischen Rechnungsempfangs 2007
N = 47; Mehrfachnennungen möglich

Die Frage, ob sie sich denn überhaupt eine (zumindest teilweise) Umstellung auf die elektronische Rechnungsstellung per E-Mail vorstellen könnten, bejahten 72 Prozent der Stichprobe.

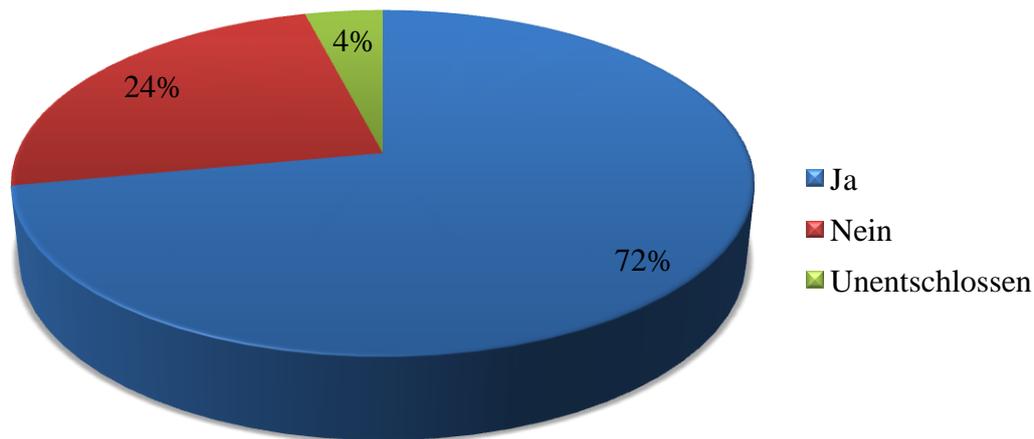


Abbildung 8: Zukünftige Bereitschaft zur Einführung der elektronischen Rechnungsstellung
N = 47

Unternehmen, die eine mögliche Einführung verneinten, wurden nach den Gründen gefragt. Auf eine Darstellung der Ergebnisse sei an dieser Stelle jedoch verzichtet, da die Antworten im Wesentlichen den obigen Antworten zu den bisherigen Hinderungsgründen einer Einführung entsprachen (siehe Abbildung 7) und keine neuen Erkenntnisse brachten.

3.4 Bereitschaft zum Auslagern

Unternehmen, welche sich eine Einführung generell vorstellen konnten, wurden befragt, ob sie den laufenden Betrieb selbständig durchführen oder sich eines Dienstleisters bedienen würden. Hier zeichnete sich eine klare Dominanz eines selbständigen Betriebs in 56 Prozent der Fälle ab. Dem stehen 24 Prozent gegenüber, die einen Dienstleister einschalten würden. Auffällig ist der relativ hohe Anteil der Unentschlossenen mit 20%.

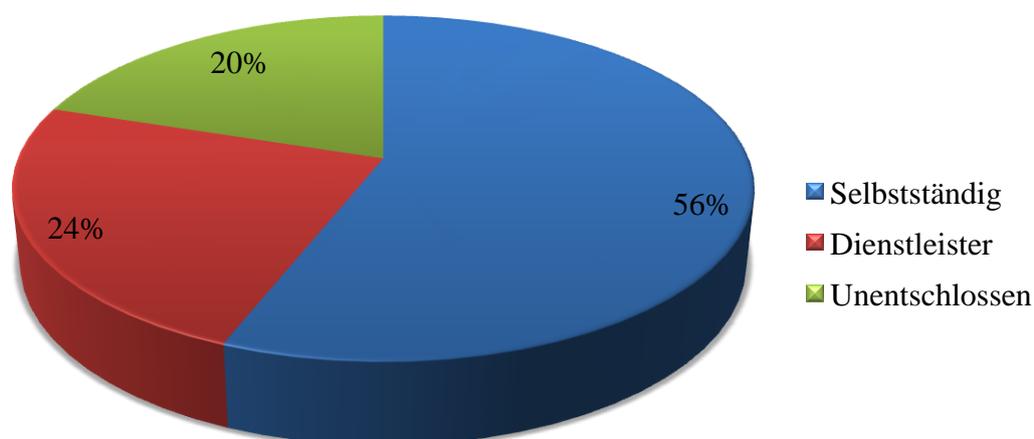


Abbildung 9: Bereitschaft zum Auslagern des elektronischen Rechnungsempfangs
N = 34

Unternehmen, welche die Verwendung eines Dienstleisters ausschlossen, wurden nach ihren Beweggründen gefragt:

Insgesamt 37 Prozent gaben an, über die notwendigen Ressourcen für einen Betrieb des elektronischen Rechnungsempfangs zu verfügen; weitere 30 Prozent begründeten ihre Entscheidung mit der Unternehmensphilosophie. Weiter abgeschlagen finden sich Punkte wie mangelndes Vertrauen (11 Prozent) oder der Hinweis, dass dies über einen in anderen Bereichen bereits vorhandenen unternehmensinternen Dienstleister¹⁴ erfolgen würde (11 Prozent).

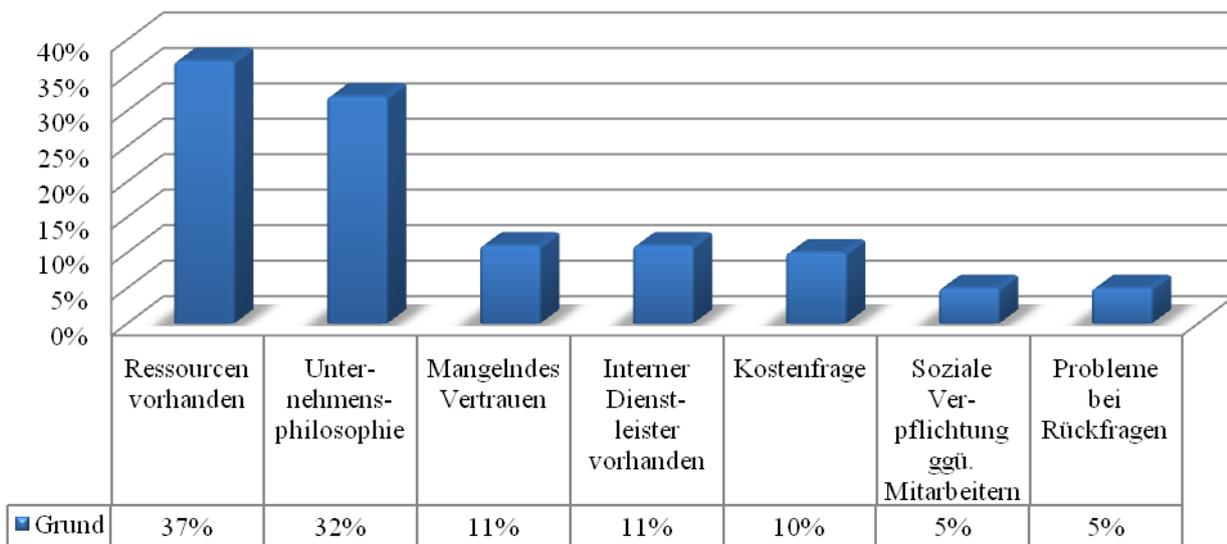


Abbildung 10: Gründe gegen den Einsatz von Dienstleistern 2007
N = 19; Mehrfachnennungen möglich

¹⁴ Die Frage bezog sich nicht notwendiger Weise ausschließlich auf die Verwendung eines externen Dienstleisters. Sie wurde dem Anschein nach jedoch so empfunden.

4. Ausgewählte Ergebnisse der Expertenbefragung 2008

4.1 Fragebogen zur Rechnungseingangsbearbeitung

1. Wie viele Rechnungen *empfangen* Sie derzeit täglich / jährlich? _____

Davon:

Per Post: _____

Elektronisch: Per EDI: _____

Per E-Mail ohne Signatur: _____

Per E-Mail mit Signatur: _____

Andere: _____

2. Wie bearbeiten Sie Ihre papierbasierten Eingangsrechnungen?

___ Manuell

___ Scannen ohne OCR

___ Scannen mit OCR

___ Dienstleister: _____

Wenn manuelle Bearbeitung oder Scannen ohne OCR:

a. Würden Sie eine Rechnungsbearbeitung per Texterkennung gegenüber der manuellen Bearbeitung bevorzugen?

___ Ja

___ Nein, da _____

Wenn OCR:

a. Wie wichtig ist Ihnen die Qualität der Daten für Ihr nachgelagertes System?

___ sehr wichtig

___ wichtig

___ indifferent

___ weniger wichtig

b. Wie problematisch sehen Sie den manuellen Korrekturaufwand?

___ sehr problematisch

___ problematisch

___ akzeptabel

___ gering

___ sehr gering

c. Welches ERP-System ist im Einsatz? _____

3. Würden Sie eine vollständig elektronische Rechnung – d.h. der Rechnungseingang erfolgt signiert als PDF und auch als Datensatz – generell bevorzugen?

___ Ja

___ Nein, da _____

4. Im Folgenden stehen 5 typische Argumente, die oftmals gegen die Einführung des elektronisch signierten Rechnungsempfangs genannt werden.

Bitte geben Sie an, welche Bedeutung die Punkte für Sie haben.

(1 = sehr wichtig, 5 = nicht von Bedeutung)

	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
1. Juristische Sicherheit der elektronischen Rechnung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Investitionskosten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Umstellung der bisherigen Arbeitsabläufe	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Lieferantenintegration	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Technische Sicherheit des Verfahrens	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

5. Welche dieser Problempunkte hindern Sie zurzeit an einer Einführung des elektronischen Rechnungsempfangs?

a. Keine. Eine Einführung ist bereits ernsthaft beabsichtigt.

Geplanter Zeitpunkt ca. _____

b. Die Punkte _____

(Bitte die unter Frage 3 vorgegebenen Nummern verwenden)

c. Sonstige (auch ergänzende) Aspekte halten uns von einer Einführung ab:

6. Könnten Sie sich generell vorstellen einen Dienstleister zur Rechnungsbearbeitung zu verwenden?

___ Ja

___ Nein, da _____

4.2 Status quo: Rechnungseingangsbearbeitung

4.2.1 Struktur des Rechnungseingangs

Analog zur Befragung aus dem Jahr 2007 wurden die Unternehmen nach der Struktur ihres Rechnungseingangs befragt.

Mit 87 Prozent dominiert der Empfang per Post. Die am zweithäufigsten genannte Antwort EDI liegt mit 7 Prozent bereits deutlich zurück. Der Rechnungsempfang über E-Mail mit Signatur beträgt 1 Prozent. Bemerkenswert ist, dass der Rechnungsempfang per E-Mail *ohne* Signatur 2 Prozent ausmacht. Viele Unternehmen gaben im Gespräch an, die Rechnungen jedoch auf dem Postweg oder per Fax nachzufordern. Oftmals werden die Rechnungen allerdings einfach akzeptiert.

Die Rubrik „Sonstige“ umfasst neben Rechnungen per Fax auch die Inanspruchnahme von Dienstleistern.

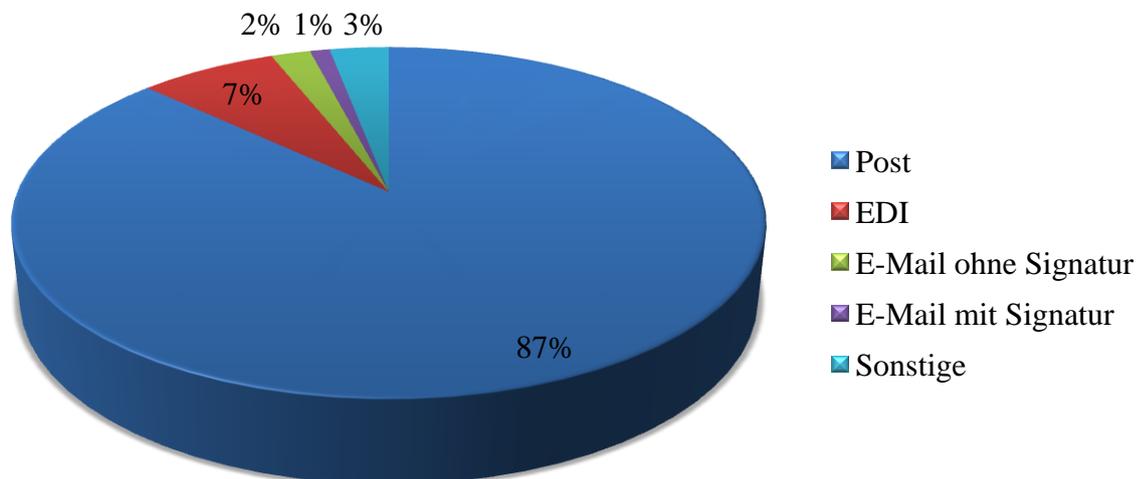


Abbildung 11: Struktur des Rechnungseingangs 2008
N = 72

4.2.2 Handhabung papierbasierter Eingangsrechnungen

Die Unternehmen wurden gefragt, wie sie die papierbasierten Eingangsrechnungen bearbeiten. Eine vollständig manuelle Bearbeitung erfolgt in 55 Prozent der Fälle, zu 30 Prozent werden die Rechnungen ohne Texterkennung gescannt. Dies geschieht fast ausschließlich für die elektronische Archivierung; vereinzelt wurde jedoch auch ein „frühes“ Scannen¹⁵ vollzogen. OCR wird in 17 Prozent genutzt, weitere 4 Prozent beziehen einen Dienstleister zur Rechnungsbearbeitung ein.

¹⁵ Beim „frühen“ Scannen wird ein Foto (kein Datensatz) der Rechnung erzeugt, welches elektronisch an die jeweiligen Abteilungen weitergeleitet wird. Hausinterne Botengänge entfallen dadurch.

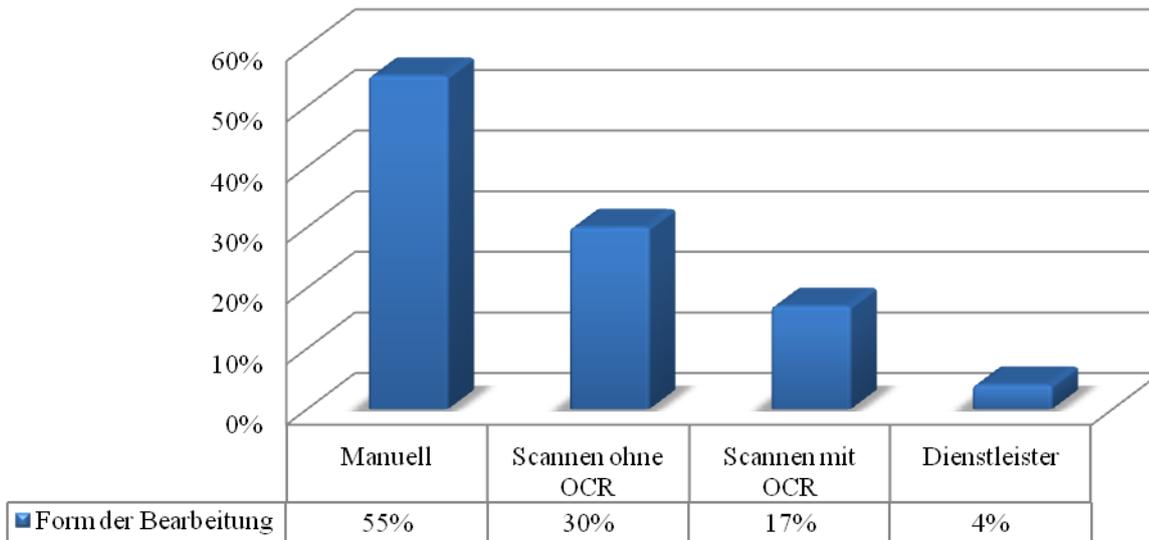


Abbildung 12: Formen der Bearbeitung von Papierrechnungen 2008

N = 76; Mehrfachnennungen möglich¹⁶

Teilnehmer, die ihre Rechnungen nicht per OCR erfassen, wurden gefragt, ob sie eine Bearbeitung per OCR gegenüber der manuellen Erfassung generell bevorzugen würden. Dies wurde von 72 Prozent bejaht. 8 Prozent äußerten sich unentschlossen – i.d.R. mangels ausreichender Kenntnisse über diese Technologie.

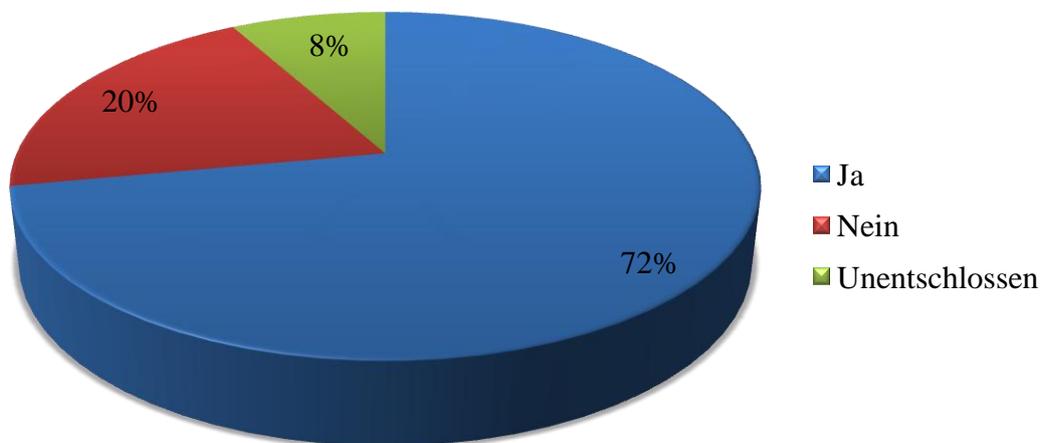


Abbildung 13: Bevorzugung von OCR

N = 64

Dessen ungeachtet gaben Unternehmen, die bereits OCR verwenden, zu 55 Prozent an, den anschließenden manuellen Korrekturaufwand als akzeptabel zu sehen. Positiv äußerten sich insgesamt 27 Prozent, die den Korrekturaufwand als gering (18 Prozent) oder als sehr gering (9 Prozent) einschätzen. 18 Prozent der befragten OCR-Anwender sehen ihn jedoch als problematisch an.

¹⁶ Mehrfachnennungen ergaben sich aufgrund der gelegentlich differenzierten Handhabung von Kosten- und Warenrechnungen.

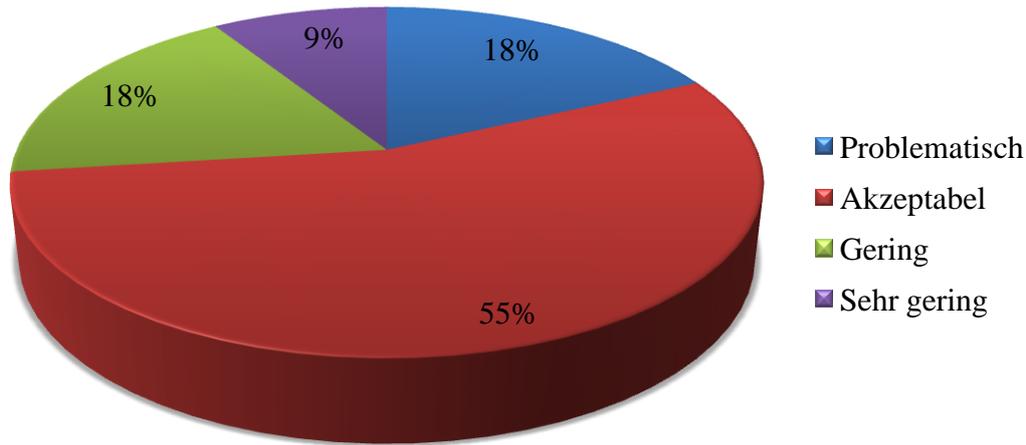


Abbildung 14: Bewertung des manuellen Korrekturaufwands von OCR
N = 11

4.3 Akzeptanz und Hürden der elektronischen Rechnung

Analog zu der Frage, ob OCR einer manuellen Rechnungsbearbeitung vorzuziehen sei, wurden die Teilnehmer gefragt, ob sie generell eine vollständig elektronische Rechnung bevorzugen würden. 70 Prozent bejahten diese Frage. 5 Prozent gaben sich unentschlossen mit Verweis auf ihren mangelnden Kenntnisstand.

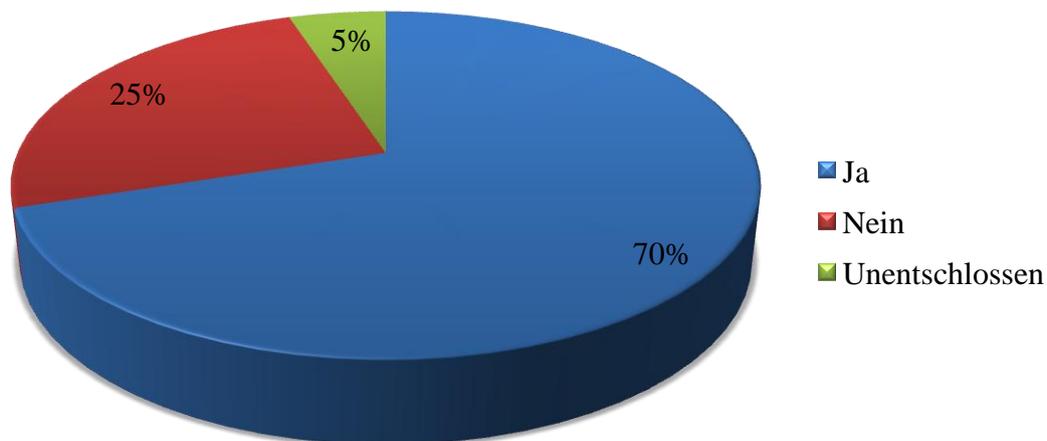


Abbildung 15: Bevorzugung der elektronischen Rechnung
N = 75

Unternehmen, welche die Frage verneinten, wurden nach den Gründen gefragt. Die Antworten brachten jedoch keine neuen Erkenntnisse und entsprachen im Wesentlichen den Hinderungsgründen einer Einführung allgemein (siehe Abbildung 17).

Anschließend wurden die Teilnehmer gefragt, welche Aspekte der elektronischen Rechnung für sie bei einer Einführung von Bedeutung wären. Hierbei wurden ihnen fünf Kategorien vorgegeben (siehe Abbildung 16). Die Teilnehmer wurden gebeten, diese Kategorien nach der für sie maßgeblichen Bedeutung zu gewichten, wobei die „eins“ einen sehr hohen Stellenwert ausdrückt und die „fünf“ einen zu vernachlässigenden.

Die höchste Priorität wurde hierbei der technischen Sicherheit beigemessen. Es folgen die Rechtssicherheit sowie die Lieferantenintegration. Der geringste Stellenwert wird demnach in der Umstellung der bisherigen Arbeitsabläufe gesehen.

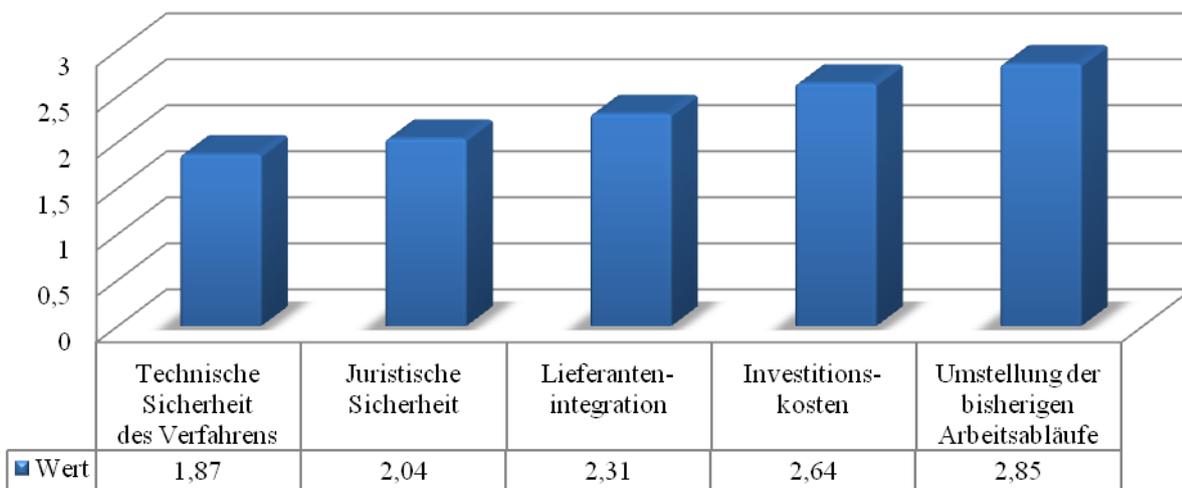


Abbildung 16: Gewichtung bedeutender Faktoren

N = 75

Die Umfrage ergab, dass insgesamt 23 Prozent den elektronischen Rechnungsempfang bereits praktizieren (11 Prozent) oder eine Einführung ernsthaft beabsichtigen (12 Prozent). Allerdings ist der Einsatz meist noch auf Testprojekte oder ausgewählte Lieferanten beschränkt. Eine Anwendung in großem Umfang hat folglich noch nicht stattgefunden. Hinzu kommt, dass auch ein rechnungsbegleitender Datensatz in der Regel nicht genutzt wird.

Die übrigen Teilnehmer, die noch keinen elektronischen Rechnungsempfang einzuführen beabsichtigen, empfinden insbesondere die Integration in den Workflow als hinderlich (33 Prozent). Weitere 26 Prozent sehen schlichtweg keinen Bedarf und ebenfalls 26 Prozent bemängeln das Desinteresse an der elektronischen Rechnungsstellung auf Seiten der Rechnungssteller.

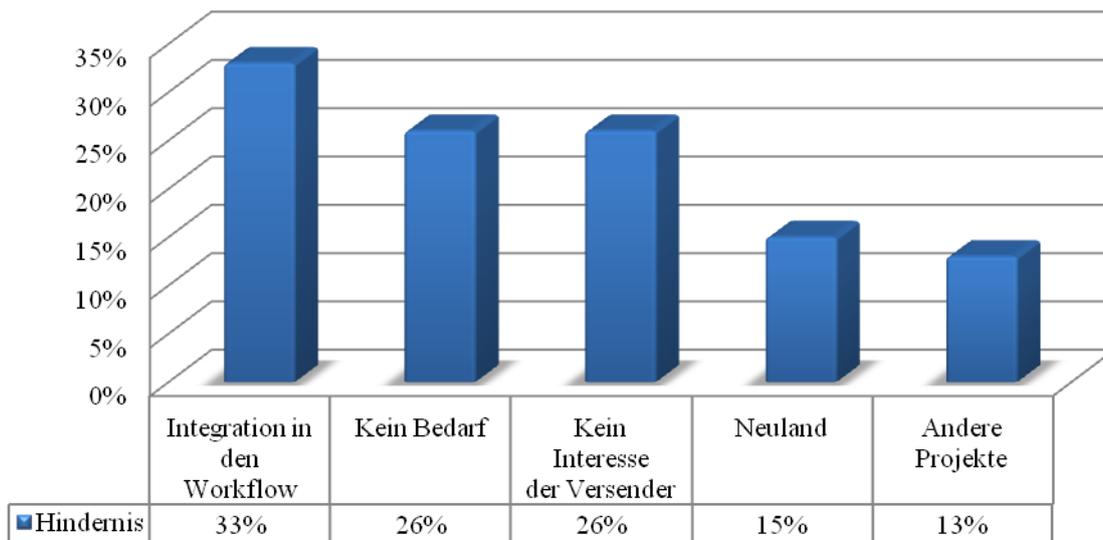


Abbildung 17: Haupthinderungsgründe einer Einführung des elektronischen Rechnungsempfangs 2008
 N = 46; Mehrfachnennungen möglich

4.4 Bereitschaft zum Auslagern

Die Unternehmen wurden abschließend gefragt, ob sie sich vorstellen könnten, die Rechnungsbearbeitung insgesamt (d.h. elektronisch und papierbasiert) an einen Dienstleister auszulagern. Dies stellt für 71 Prozent keine Option dar. 6 Prozent zeigten sich unentschlossen.

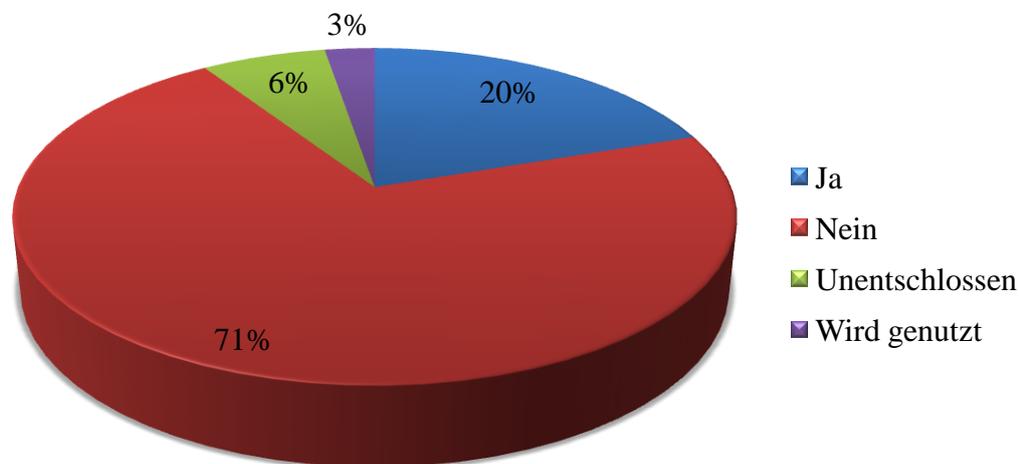


Abbildung 18: Bereitschaft zum Auslagern der Rechnungsbearbeitung
 N = 76

Nach den Gründen für die Ablehnung gefragt, äußerten 31 Prozent Bedenken, ob ein Außenstehender überhaupt in der Lage sein kann, die unternehmensindividuellen Abläufe sachgerecht abzubilden. An zweiter Stelle stand die Unternehmensphilosophie, die eine Verlagerung an einen Dritten generell ausschließt (22 Prozent). Ferner wird es kritisch gesehen, dass ein externer Dienstleister über sensible Rechnungsdaten – im Zweifel auch der Konkurrenten – verfügt (17 Prozent).

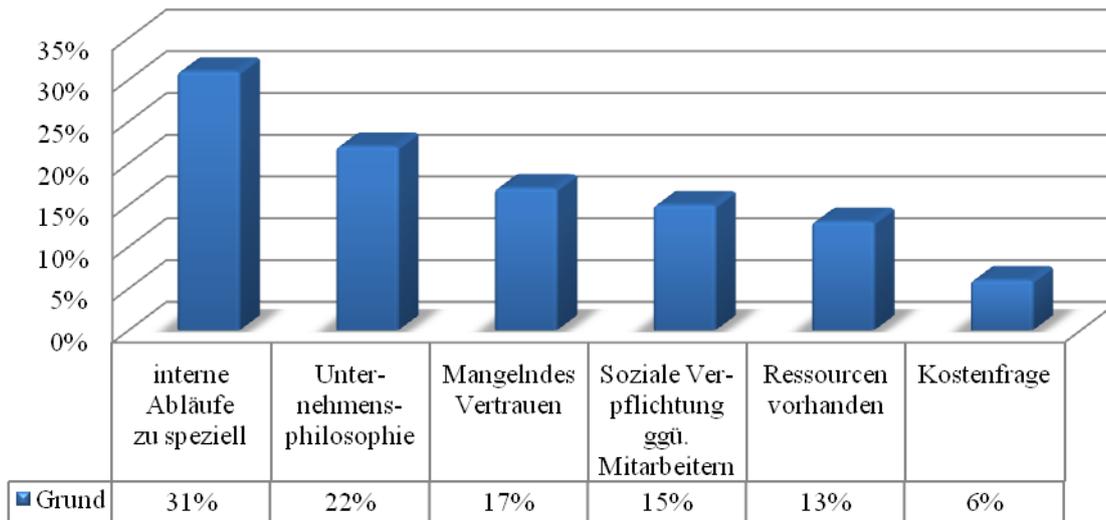


Abbildung 19: Hauptgründe gegen das Auslagern der Rechnungsbearbeitung
N = 54

5. Vergleich und Zusammenfassung der Ergebnisse 2007 und 2008

Ein Vergleich der beiden Umfragen von 2007 und 2008 zeigt, dass die Verbreitung des elektronischen Rechnungsempfangs sich dem Volumen nach im letzten ¾ Jahr nur unwesentlich geändert hat. Nach wie vor nehmen qualifiziert signierte Rechnungen über das Internet lediglich ein knappes Prozent des Gesamtvolumens ein. Klar dominant ist der papierbasierte Rechnungsempfang mit 87 Prozent im Jahr 2008.

Papierbasierte Rechnungen werden primär komplett manuell erfasst. Oftmals findet sich auch ein Scan an früher oder später Stelle des Bearbeitungsablaufs. Der Einsatz von OCR erfolgt nur in begrenzten Umfang.

Interessant ist, dass die Qualität des OCRs im Jahr 2007 vorwiegend als gut beurteilt wird. Der manuelle Korrekturaufwand wird im Jahr 2008 jedoch primär lediglich als akzeptabel empfunden. Dennoch äußerten sich die Befragten im Jahr 2008 deutlich zu Gunsten des Einsatzes von OCR gegenüber einer manuellen Bearbeitung. Dennoch hat OCR als bereits lang existierende Technologie nur eine geringe Verbreitung gefunden. Die Anschaffung qualitativ hochwertiger Lösungen ist kostenintensiv und selbst dann erfordert der manuelle Korrekturaufwand einen zeitintensiven Personaleinsatz. Dieser erweist sich insbesondere bei häufig wechselnden Rechnungstellern als umfangreich. Viele Rechnungsempfänger beschränken sich daher auf einen Scan ohne OCR.

Aufschlussreich ist ferner, dass 64 Prozent der im Jahr 2007 Befragten die Kosten der Bearbeitung einer papierbasierten Rechnung inkl. Personal und der entsprechenden Infrastruktur weder belegen noch schätzen konnten. Dies deutet auf ein mangelndes Kostenbewusstsein hin und un-

terstützt eine Aussage aus der Literatur, wonach 66 Prozent der Befragten angaben, die Einsparpotenziale der elektronischen Rechnung nicht zu kennen.¹⁷ Hinzu kommen 54 Prozent, die keine nennenswerten Fehlerquoten in ihren aktuellen Arbeitsabläufen sehen, sowie 36 Prozent, die ebenfalls keine größeren Einsparpotenziale erkennen. Insgesamt finden sich hier viele subjektive Faktoren, die den Blick auf die offensichtlichen Vorteile der elektronischen Rechnung verstellen und der Einschätzung „kein Bedarf“ zu dem hohen Stellenwert als Hindernis einer Einführung verhelfen.

Im Vergleich der Jahre 2007 und 2008 haben sich die Hinderungsgründe einer Einführung des elektronischen Rechnungsempfangs jedoch verschoben.

Im Jahr 2007 wurde das mangelnde Interesse der Rechnungssteller als Hauptgrund genannt. Aber auch die Rechnungsempfänger gaben im Jahr 2007 zu 23 Prozent an, keinen Bedarf zu sehen, oder sie betrachteten andere Projekte als wichtiger (ebenfalls 23 Prozent).

Im Jahr 2008 ist der Hauptgrund „mangelndes Interesse der Rechnungssteller“ mit 26 Prozent auf den dritten Platz zurückgefallen. Mit 33 Prozent am häufigsten genannt wurden potenzielle Probleme bei der Einbindung der elektronischen Rechnung in die bisherigen Arbeitsabläufe (15 Prozent im Vorjahr). Nahezu unverändert und nach wie vor unter den ersten drei Plätzen steht die Angabe „kein Bedarf“ (26 Prozent).

In beiden Befragungen auffallend ist das (gefühlte) hohe Desinteresse der Rechnungssteller. Dieses erhöht wiederum den mangelnden Bedarf der Rechnungsempfänger und vice versa. Dieser Kreislauf – die sogenannte n:m-Problematik – tritt nahezu ausnahmslos bei neuen Kommunikationsmethoden auf und war auch bei der Verbreitung von Fax und E-Mail zu beobachten.

Ebenfalls bemerkenswert ist, dass die Unternehmen zunehmend Probleme bei der Integration der „neuen“ Abläufe in die bisher bestehenden sehen (33 statt 15 Prozent im Vorjahr). Es ist allerdings auszuschließen, dass sich die Technik oder die Arbeitsabläufe als solche in dem betrachteten Zeitraum wesentlich (zum Nachteil) geändert haben. Vielmehr ist dies als ein Zeichen zu sehen, dass sich intensiver mit dem Thema befasst wird, sich in der Praxis jedoch Schwierigkeiten ergeben. Diese Annahme wird dadurch gestützt, dass eine leicht gestiegene Zahl von Unternehmen angab, sich nicht mit der Thematik auszukennen.

Bei einem Einsatz der elektronischen Rechnung halten die Unternehmen insbesondere die technische und die juristische Sicherheit für entscheidend. Auch die Lieferantenintegration hat einen hohen Stellenwert. Als weniger kritisch wurde die Umstellung der bisherigen Arbeitsabläufe gesehen. Vor dem Hintergrund, dass die Einbindung des elektronischen Rechnungsempfangs in

¹⁷ Vgl. O.V. (2007)

die Arbeitsabläufe bislang als Haupthindernis einer Einführung genannt wurde, zeigt dies, dass die Bereitschaft für Veränderungen tendenziell zugenommen hat, dass es in der Praxis allerdings noch an dem notwendigen Wissen sowie den erforderlichen technischen Systemen mangelt.

Die Befragung im Jahr 2007 ergab desweiteren, dass die Unternehmen – sofern sie denn den elektronischen Rechnungsempfang einführen würden – in erster Linie an einer eigenständigen Durchführung interessiert sind.

Bemerkenswert ist, dass insgesamt 32 Prozent der Unternehmen trotz des möglichen substantiellen Einsparungspotenzials eine Entscheidung gegen das Outsourcing treffen würden, weil dies der generellen Unternehmensphilosophie widerspreche. Weitere 37 Prozent schließen ein Outsourcen des elektronischen Rechnungsempfangs aus, weil sie selber über ausreichende freie Ressourcen im Hause verfügen; dennoch haben diese Unternehmen den elektronischen Rechnungsaustausch nicht eingeführt. Dies verdeutlicht in besonderer Weise die verbreitete Unkenntnis über das Einsparungspotenzial.

Auch eine Auslagerung der Rechnungseingangsbearbeitung insgesamt kommt für 71 Prozent der Unternehmen nicht in Frage. Hier spielt die Unternehmensphilosophie mit 22 Prozent ebenfalls eine entscheidende Rolle. Vor allem aber bestehen Bedenken, dass ein Außenstehender nicht in der Lage sein könnte, die unternehmensindividuellen Abläufe abzubilden. Hinzu kommt, dass solch sensible Daten wie die Rechnungsdaten ungern aus der Hand gegeben werden.

Bemerkenswert ist, dass trotz der genannten Implementierungshürden rund 70 Prozent der Befragten die elektronische Rechnung generell bevorzugen würden und sich vorstellen könnten, den elektronischen Rechnungsempfang zukünftig in ihrem Unternehmen einzuführen. Das Potenzial ist folglich vorhanden.

6. Handlungsempfehlungen

Aus den vorangehenden analysierenden und vergleichenden Ausführungen lassen sich Handlungsempfehlungen ableiten, die die Nutzerakzeptanz der elektronischen Rechnungsstellung erhöhen und die praktische Verbreitung fördern können.¹⁸

Die Ergebnisse der Expertenbefragungen zeigen, dass die elektronische Rechnungsstellung noch längst nicht die Verbreitung gefunden hat, die ihr praktisches Potenzial nahelegt. Die Ursache hierfür liegt in verschiedenen sich zum Teil überlagernden Gründen.

¹⁸ Selbstverständlich sind die Empfehlungen an die jeweiligen situativen Gegebenheiten eines Unternehmens anzupassen.

Haupthinderungsgrund für die zügige Verbreitung ist die für neue Kommunikationsformen typische n:m-Problematik. Sie lässt sich im Allgemeinen nur überwinden, wenn standardisierte Lösungen weitflächig zur Verfügung stehen. Das Thema elektronische Rechnung ist inzwischen so weit „gereift“, dass zahlreiche gute und einfach anzuwendende Lösungen am Markt existieren, jedoch fehlt es noch an der weitflächigen Verbreitung unter den potenziellen Nutzern. Einer der Gründe ist das bereits erwähnte mangelnde Kostenbewusstsein. Allerdings ist zu erwarten, dass sich dies im Laufe der Zeit ändern wird: Mehr und mehr wird das Potenzial der elektronischen Rechnung auch im Vergleich zu klassischen Prozessen analysiert und veröffentlicht. Darüberhinaus geraten die Verwaltungskosten der Unternehmen zunehmend in den Fokus.¹⁹ Entscheidend ist jedoch auch der fehlende Ansporn der Rechnungsempfänger durch die Rechnungssteller, das fehlende Fachwissen und nicht zuletzt die hohen Investitionskosten.

Die *Rechnungssteller* für den elektronischen Versand zu gewinnen, stellt aktuell eine große Hürde dar, weil im Rechnungsausgang das Einsparpotenzial wesentlich geringer ausfällt als im Rechnungseingang. Außerdem können i.d.R. nicht alle Empfänger per elektronischer Rechnung erreicht werden, so dass der Versender gefordert ist, einen zweiten parallelen Workflow bereitzustellen. Hierdurch entstehen ihm zusätzliche Kosten.

Große und einflussreiche Empfänger, die bereits elektronische Rechnungen verarbeiten können, haben die Möglichkeit ihre Lieferanten zu „zwingen“ den elektronischen Versand einzuführen.²⁰ Andere können die Offerte schnellerer Zahlungsströme zur Motivierung nutzen.

Analog kann ein einflussreicher Rechnungssteller ebenfalls seine Position verwenden, um den elektronischen Versand zu forcieren und auf diesem Weg seine Investition intensiv und rentabel zu nutzen. Auch Gebühren bzw. Aufschläge für den Versand von klassischen Rechnungen in Papierform wären – wie sie im privaten Bereich schon oft vorzufinden sind – denkbar.

Wird erst einmal eine gestiegene Anzahl Rechnungen elektronisch verschickt, werden sich die genannten *hohen Investitionskosten* auf Seiten des Rechnungsempfängers innerhalb kürzester Zeit amortisieren.

Allerdings: Sich das notwendige *Fachwissen* zu erarbeiten, stellt weiterhin einen hohen Aufwand da. Die Zahl der in Deutschland zu beachtenden Regelungen und Gesetze ist hoch. Aus ihnen resultiert eine umfangreiche Liste von Anforderungen, die an die einzusetzende Hard- und Software sowie an ihren Betrieb gestellt werden. Ein Beispiel ist der abgeschlossene Serverraum, über den ein signierendes Unternehmen verfügen muss. Dieser darf nur unter Einhaltung des

¹⁹ Siehe z.B. Frey, S. et al. (2008).

²⁰ Dies wurde im Gespräch im Rahmen der Befragungen bestätigt.

Vier-Augen-Prinzips gewartet oder instand gehalten werden. Gleiches gilt für die Administration der Signatursoftware. Darüber hinaus erweist sich die elektronische Rechnungsstellung für die einzelnen Parteien als impraktikabel, sofern keine Einigung bezüglich des verwendeten Datenformats getroffen werden kann.

Vor diesem Hintergrund wird verständlich, dass viele Unternehmer hier skeptisch sind oder einen generellen Nachholbedarf an Information haben. Ihr Tagesgeschäftes lässt im Allgemeinen nur eingeschränkt Zeit, sich mit der Thematik näher auseinander zu setzen.

Als personalintensiver Bereich der weder das Kerngeschäft des Unternehmens noch der Buchhaltung darstellt, empfiehlt sich alternativ ein Auslagern der Rechnungsbearbeitung an externe Dienstleister. Neben der Realisierung von Kosteneinsparungen durch Skaleneffekte, ermöglichen sie die notwendigen Investitionskosten zu minimieren und verfügen zusätzlich über das *nötige Fachwissen* und Erfahrungen mit den technischen und rechtlichen Grundlagen. Hierdurch entfallen auch evtl. Schulungsmaßnahmen des eigenen Personals. Darüber hinaus erleichtern viele ihren Kunden auch die oftmals mühselige Lieferantenintegration durch eine aktive Lieferantenanbindung. Die Zahl der Lieferanten, welche ihre Rechnungen elektronisch verschicken, wird so auf effektive Weise vergrößert, während das empfangende Unternehmen sich auf seine Kernaufgaben konzentrieren kann.

Auf Empfängerseite übernimmt der Dienstleister die Signaturprüfung der elektronischen Rechnung, erzeugt ein Prüfprotokoll und wandelt die verschiedenen Rechnungsformate in die gewünschte Datenform um. Im Anschluss spielt er die Daten in das ERP-System des Empfängers ein. Um ihren Kunden die anschließenden buchhalterischen Schritte zu erleichtern, bieten diverse Dienstleister ergänzend einen Abgleich von Rechnungsdaten gegen Bestelldaten bzw. Warenzugsdaten sowie die Erstellung vollständiger Buchungssätze an. Die Rechnungen können somit ohne manuelle Eingriffe direkt verbucht werden. Für Rechnungen, bei denen kein vollständiger Buchungssatz erzeugt werden kann, werden i.d.R. webbasierte Anwendungen bereitgestellt, in denen der Empfänger sie einfach vervollständigen und kontieren kann. Schließlich wird eine gesetzeskonforme Archivierung der Belege als Service angeboten.

Darüber hinaus bieten viele Dienstleister ebenfalls Lösungen für die Rechnungsversender bzw. für die vollständige Bearbeitung der Ein- und Ausgangsrechnungen ihrer Kunden an.

Der Versand steuerkonformer elektronischer Rechnungen erfolgt dabei in vielen Fällen über einen leicht zu installierenden Druckertreiber. Die Rechnungsdaten werden verschlüsselt an den Dienstleister übertragen, der sie signiert und in ein beliebiges empfängerspezifisches Format umwandelt.

Individuell entschieden werden muss die Frage, ob der Dienstleister nur die elektronischen Rechnungen oder die gesamte Rechnungsbearbeitung übernehmen soll. Letzteres bietet sich an, da er ebenfalls die papierbasierten in elektronische Rechnungen umwandeln kann.²¹ Die Einsparpotenziale im Unternehmen steigen hierdurch noch einmal zusätzlich.²² Bedenken, eine solche Auslagerung führe zu einem kompletten Auflösen des internen Rechnungswesens, sind unbegründet. Bereits im Jahr 2005 stellte das IT Governance Institute in einer Studie²³ eine Fortsetzung des Outsourcing-Trends in Deutschland fest. Demnach befinden sich deutsche Unternehmen zurzeit in der sog. dritten Welle des Outsourcings. Wurden in der ersten Welle relative große Teile oder Funktionen nach außen vergeben, waren es in der zweiten Welle ergänzend kleinere Bereiche und Prozessgruppen. Die derzeitige dritte Welle zeichnet sich dadurch aus, dass auch präzise definierte Teilaufgaben und Teilbereiche nach außen vergeben und mit integrierten Kontrollmechanismen verbunden werden bei gleichzeitiger Risikoteilung mit dem Anbieter. Es ist zu erwarten, dass sich dieser Trend auch weiter fortsetzen wird.²⁴ Es wäre folglich nicht nötig, das komplette Rechnungswesen eines Unternehmens auszulagern, sondern lediglich den Teilbereich „Rechnungsbearbeitung“ in ein Business Process Outsourcing (BPO) zu überführen. Aktuelle Untersuchungen zeigen zudem, dass sich durch eine rein intern durchgeführte Prozessoptimierung nur noch Einsparungen zwischen 5 und 15 Prozent in den Verwaltungen erzielen lassen. Dies deckt sich mit den Unternehmen, die angaben, ihre Prozesse weitgehend optimiert zu haben oder keine Einsparpotenziale mehr zu sehen. BPO-Maßnahmen bieten dagegen ein deutlich größeres Potenzial.²⁵ Dies ergab auch eine Studie des Stuttgarter Fraunhofer Instituts für Arbeitswirtschaft und Organisation. Analysiert wurden verschiedene Szenarien zur Effizienzsteigerung im Kreditorenmanagement.²⁶ Das beste Ergebnis mit 40 Prozent Ersparnis konnte durch den Einsatz eines externen Dienstleisters erzielt werden.

Dennoch: Die Bereitschaft der Befragten zum Outsourcing hält sich in Grenzen. Die Auslagerung der Rechnungsbearbeitung insgesamt ist lediglich für rund 20 Prozent eine denkbare Option.

²¹ Die Bearbeitung beider Rechnungsvarianten ist auch für den Rechnungssteller möglich. Abhängig von dem hinterlegten Regelwerk erzeugt der Dienstleister entweder elektronische oder papierbasierte Rechnungen aus dem Datenstrom.

²² Es ist davon auszugehen, dass papierbasierte Rechnungen auch langfristig in vielen Bereichen existent bleiben werden, bspw. im Auslandsgeschäft und in kleinen Unternehmen.

²³ Siehe Simmonds, A./ Gilmour, D. (2005).

²⁴ Vgl. IT Governance Institute (2005): Governance of Outsourcing

²⁵ Vgl. Frey, S. et al. (2008), S. 2.

²⁶ Untersucht wurde das Kreditorenmanagement des Bau- und Liegenschaftsbetriebs Nordrhein-Westfalen sowie der Stadt Duisburg.

Als primärer Hinderungsgrund wird – neben einer Vielzahl kleinerer Faktoren – genannt, dass außenstehende Dritte nicht in der Lage seien, die internen Abläufe nachbilden zu können.

Ein Grund hierfür ist die derzeit noch geringe Entwicklung des BPO-Marktes: Es findet sich lediglich ein ausgeprägter Zweig speziell für Finanzdienstleister. Die übrigen Bereiche wie bspw. BPO für Finance & Accounting sind nur in Ansätzen vorhanden.²⁷

Dennoch oder gerade deshalb zeichnet sich insbesondere der deutsche Markt auf diesem Gebiet durch hohes Wachstumspotenzial aus, so dass mittelfristig mit einer Verbesserung der Dienstleistungsangebote zu rechnen ist.

Die Dienstleister sind dementsprechend gefordert, für diesen wachsenden Markt einfache, aber zuverlässige Lösungen zu entwickeln, die zum einen standardisiert genug sind, andererseits jedoch das notwendige Maß an Flexibilität aufweisen. Einige wenige Anbieter können diese Qualitäten jedoch bereits heute vorweisen und zählen namenhafte Unternehmen und Konzerne zu ihren Kunden. Eine Vertrauensbasis konnte hier durch klar verständliche Vertragsvereinbarungen geschaffen werden, eine garantierte hohe Datenqualität sowie durch die Miteinbeziehung des Dienstleisters in die Haftung. Interessierten Unternehmen empfiehlt sich darüber hinaus die Referenzkunden des potenziellen Geschäftspartners zu betrachten.

Die geltende Unternehmensphilosophie, welche stark von den sozialen Verpflichtungen gegenüber den Mitarbeitern geprägt ist, kann durch Modelle, wie sie bereits von einigen großen IT-Outsourcing-Anbietern bekannt sind, positiv beeinflusst werden. Hierbei werden die betroffenen Mitarbeiter der Kunden des Dienstleisters vom Anbieter übernommen und integriert. Solche Konzepte sind auch für die BPO-Branche zukunftsweisend.²⁸

²⁷ Vgl. Gross, J. et al. (2006), S. 55.

²⁸ Vgl. Dressler, S. (2007), S. 98

Das IT-Outsourcing-Unternehmen EDS besteht bspw. zu rund zwei Drittel aus Mitarbeitern, die ursprünglich bei den Kunden des Dienstleisters beschäftigt waren.

7. Fazit und Ausblick

Die elektronische Rechnung besitzt ein in der Theorie nicht zu verachtendes Einsparpotenzial. Dennoch wird ihre Verbreitung durch eine geringe Nutzerakzeptanz eingeschränkt. Ausschlaggebend ist die n:m-Problematik, wobei insbesondere die Motivation der Rechnungssteller eine Hürde darstellt. Zwar ist die Einführung des elektronischen Rechnungsversands für den Rechnungssteller weniger kostenintensiv und schneller zu realisieren als bei dem Rechnungsempfänger, mit Blick auf das niedrigere Einsparpotenzial sowie den zusätzlich anfallenden Kosten erscheint der elektronische Versand für den Rechnungssteller jedoch in erster Linie als Mehraufwand.

Aber auch die Akzeptanz der Rechnungsempfänger hat derzeit noch ihre Grenzen: Die Einrichtung eines automatischen Workflows bedeutet für den Rechnungsempfänger eine umfangreiche Investition in zusätzliche Systeme wie z.B. eine automatisierte Eingangsrechnungsbearbeitung oder eine automatische Signaturprüfkomponente sowie eine Vorabinvestition in das notwendige Wissen.

Gerade an diesem speziellen Wissen scheitert es oft in der Praxis: Das System der Signaturen und der elektronischen Rechnungsstellung ist hochkomplex. Der unbestrittene Vorteil ist jedoch das vom Gesetzgeber auf diesem Weg geschaffene hohe Maß an Sicherheit bezüglich Authentizität und Integrität der übertragenen Rechnungsdaten. Bedenken einzelner Unternehmen gegenüber der Sicherheit bei Ausübung der elektronischen Rechnungsstellung sind daher unbegründet. Eine Alternative zur selbstständigen Durchführung stellt das Auslagern der Rechnungsbearbeitung an externe Dienstleister dar. Fallbeispiele aus der Praxis sowie einschlägige Literatur versprechen deutliches Potenzial in diesem rasant wachsenden Bereich. Aber auch Unternehmen, die bereits über einen ausreichenden Kenntnisstand zur elektronischen Rechnungsstellung verfügen und evtl. auch zu einem Outsourcing bereit wären, sehen oftmals schlichtweg keinen Bedarf an ihrer Einführung.

Wie die Expertenbefragung zeigt, sind die Unternehmen mit ihren bisherigen Abläufen weitestgehend zufrieden und sehen keine größeren Einsparpotenziale mehr; in vielen Unternehmen ergeben sich nach eigenen Angaben zudem keine nennenswerten Fehlerquoten in den manuellen Tätigkeiten.

Gleichwohl gilt, dass die Unternehmen gegenüber der elektronischen Rechnungsstellung offen sind und eine deutliche Mehrzahl generell zu einer Einführung bereit wäre. In der Praxis wird das Vorhaben dann aber meist als „nicht dringend“ zurückgestellt zugunsten anderer Projekte. Dies insbesondere dann, wenn auch die Geschäftspartner keine elektronische Rechnungsstellung

nutzen. Es ist jedoch abzusehen, dass diese Zurückhaltung sich über kurz oder lang mit Blick auf die Vorteile ändern und die elektronische Rechnungsstellung sich im zwischenbetrieblichen Bereich durchsetzen wird.

Einen entscheidenden Beitrag zur Verbreitung der elektronischen Rechnungsstellung könnte auch der aktuelle Vorschlag der EU-Kommission zum Bürokratieabbau in der Rechnungsstellung leisten. Rechnungen auf Papier und in elektronischer Form sollen demnach künftig gleichbehandelt werden, wodurch die Pflicht zur qualifizierten elektronischen Signatur entfallen würde. Allerdings haben zunächst der Europäische Rat sowie das Europaparlament diesem Vorschlag zuzustimmen, bevor eine Umsetzung in nationales Recht erfolgen kann.²⁹

Ob sich die Gleichbehandlung durchsetzen wird, ist zurzeit Gegenstand vieler Diskussionen. Ungeachtet dessen dürfte es aus heutiger Sicht jedoch nur eine Frage der Zeit sein, bis die elektronische Rechnung sich weitflächig durchsetzen wird. Allerdings bleibt vorerst offen, inwieweit diese "neue" Form der Rechnungsstellung die "traditionellen" Formen ersetzen wird. Nicht für jedes Unternehmen kommt die elektronische Rechnungsstellung als alleiniges Verfahren in Betracht. Vielmehr wird oftmals weiterhin ein begleitender Prozess in Papierform bestehen z.B. aufgrund von Geschäftsbeziehungen zum außereuropäischen Ausland oder aufgrund ständig wechselnder "kleinerer" Geschäftspartner, bei welchen die Anpassung der Schnittstellen und Datensätze in keinem Verhältnis zum Nutzen stünde.³⁰

Selbst unter Berücksichtigung dieser Problemfelder bleibt das Verbesserungspotenzial bei den Prozessen – insbesondere im Hinblick auf die Kosten – und den Auswirkungen auf Umwelt und Ressourcen beachtlich und dürfte als ein lohnenswertes Ziel anzustreben sein.

Anzumerken bliebe noch, dass die einmal eingerichteten Systeme bei den Beteiligten auf beiden Seiten auch für Einsatzgebiete außerhalb der Rechnungsstellung Verwendung finden könnten. Beispielsweise wäre eine generelle virtuelle Poststelle denkbar, die gänzlich auf den Einsatz von Papier verzichtet.

Trotz – oder auch gerade aufgrund – dieser vielen noch ungenutzten beachtlichen Möglichkeiten und Potenziale ist die elektronische Rechnungsstellung ein Thema, dessen Entwicklung in der Zukunft unbedingt weiterverfolgt und aktiv gesteuert werden sollte.

²⁹ Viele Experten sehen eine Änderung der bisherigen nationalen Gesetze folglich frühestens im Jahr 2013.

³⁰ Diese Schnittstellen- und Datensatzanpassung besteht auch ungeachtet der Signaturproblematik.

Literaturverzeichnis

AWV-AG „Elektronische Abrechnung“ (2006):

Der elektronische Rechnungsaustausch - Ein Leitfaden für Unternehmen zur Einführung elektronischer Rechnungen, AWV-Arbeitsgemeinschaft für wirtschaftliche Verwaltung e. V. (Hrsg.), AWV-Verlag, Eschborn, 2006.

Breitner, M. H. (2008):

Digitale Rechnungen kämpfen noch mit Akzeptanzproblemen, in: Computer Zeitung, 19 (2008), S. 8.

Breitner, M. H./ Schömburg, H. (2007):

Elektronische Rechnungen; in: Niedersächsische Wirtschaft, 11 (2007), S. 30-31.

Dressler, S. (2007):

Shared Services, Business Process Outsourcing und Offshoring: Die moderne Ausgestaltung des Back Office – Wege zu Kostensenkung und mehr Effizienz im Unternehmen, Gabler-Verlag, Wiesbaden 2007.

Frey, S. et al. (2008):

Verwaltungskosten: Unternehmen lassen Einsparpotenziale ungenutzt Eine Umfrage unter den Finanzchefs von Top- Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Gross, J. et al. (2006):

Business Process Outsourcing: Grundlagen, Methoden, Erfahrungen, Gabler-Verlag, Wiesbaden 2006.

Joostens, M. et al. (2006):

Global (E-)Invoicing & (E-)Archiving – Increasing Efficiency and Reducing Costs - Including VAT/GST rules in 41 countries worldwide, PriceWaterhouseCoopers, 2006.

Langmack, J./ Chalons, C. (2006):

Business Process Outsourcing (BPO) in Deutschland – Eine Trendanalyse von EDS & PAC, 2006.

Leopold, M. (2005):

Top-Trend Invoicing: Sparen an der Rechnung

In: is report, 9 (2005), S. 32-36.

Oppold, G. (2003):

eBilling unter Einsatz qualifizierter Signaturen über Dienstleister

In: Digitale Signaturen in der Praxis - Leitfaden zur Prozessoptimierung und Kostenreduktion in Unternehmen und Behörden, AWW-Verlag, Eschborn 2003.

O.V. (2007):

Unternehmen lassen Chancen der digitalen Kommunikation ungenutzt, URL:

<http://www.itella.de/informationslogistik/News/News/Studie.html>. Dieser Link ist nicht mehr verfügbar.

Schömburg, H. (2007):

Elektronische Rechnungsstellung: Prozesse, Einsparpotentiale und kritische Erfolgsfaktoren, Institut für Wirtschaftsinformatik, wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Leibniz Universität Hannover, Diplomarbeit, 2007.

Schömburg, H./ Breitner, M. H. (2008):

Elektronische Rechnungsstellung: Prozesse, Einsparpotentiale und kritische Erfolgsfaktoren, IWI Diskussionsbeiträge #21, 2008.

Simmonds, A./ Gilmour, D. (2005):

IT Governance Domain Practices and Competencies: Governance of Outsourcing, 2005; abrufbar unter:

<http://www.isaca.org/AMTemplate.cfm?Section=Deliverables&Template=/ContentManagement/ContentDisplay.cfm&ContentFileID=14866>.

Wallau, F. et al. (2007):

Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Familienunternehmen; Top 500-Liste: Sortierung nach Bundesländern und alphabetischer Reihenfolge, 2007. Abrufbar unter: www.ifm-bonn.org/assets/documents/Liste-H-Top-500.pdf

IWI Discussion Paper Series/Diskussionsbeiträge

ISSN 1612-3646

Michael H. Breitner, *Rufus Philip Isaacs and the Early Years of Differential Games*, 36 p., #1, January 22, 2003.

Gabriela Hoppe and Michael H. Breitner, *Classification and Sustainability Analysis of e-Learning Applications*, 26 p., #2, February 13, 2003.

Tobias Brüggemann und Michael H. Breitner, *Preisvergleichsdienste: Alternative Konzepte und Geschäftsmodelle*, 22 S., #3, 14. Februar, 2003.

Patrick Bartels and Michael H. Breitner, *Automatic Extraction of Derivative Prices from Webpages using a Software Agent*, 32 p., #4, May 20, 2003.

Michael H. Breitner and Oliver Kubertin, *WARRANT-PRO-2: A GUI-Software for Easy Evaluation, Design and Visualization of European Double-Barrier Options*, 35 p., #5, September 12, 2003.

Dorothee Bott, Gabriela Hoppe und Michael H. Breitner, *Nutzenanalyse im Rahmen der Evaluation von E-Learning Szenarien*, 14 S., #6, 21. Oktober, 2003.

Gabriela Hoppe and Michael H. Breitner, *Sustainable Business Models for E-Learning*, 20 p., #7, January 5, 2004.

Heiko Genath, Tobias Brüggemann und Michael H. Breitner, *Preisvergleichsdienste im internationalen Vergleich*, 40 S., #8, 21. Juni, 2004.

Dennis Bode und Michael H. Breitner, *Neues digitales BOS-Netz für Deutschland: Analyse der Probleme und mögliche Betriebskonzepte*, 21 S., #9, 5. Juli, 2004.

Caroline Neufert und Michael H. Breitner, *Mit Zertifizierungen in eine sicherere Informationsgesellschaft*, 19 S., #10, 5. Juli, 2004.

Marcel Heese, Günter Wohlers and Michael H. Breitner, *Privacy Protection against RFID Spying: Challenges and Countermeasures*, 22 p., #11, July 5, 2004.

Liina Stotz, Gabriela Hoppe und Michael H. Breitner, *Interaktives Mobile(M)-Learning auf kleinen End-geräten wie PDAs und Smartphones*, 31 S., #12, 18. August, 2004.

Frank Köller und Michael H. Breitner, *Optimierung von Warteschlangensystemen in Call Centern auf Basis von Kennzahlenapproximationen*, 24 S., #13, 10. Januar, 2005.

Phillip Maske, Patrick Bartels and Michael H. Breitner, *Interactive M(obile)-Learning with UbiLearn 0.2*, 21 p., #14, April 20, 2005.

Robert Pomes and Michael H. Breitner, *Strategic Management of Information Security in State-run Organizations*, 18 p., #15, May 5, 2005.

Simon König, Frank Köller and Michael H. Breitner, *FAUN 1.1 User Manual*, 134 p., #16, August 4, 2005.

Christian von Spreckelsen, Patrick Bartels und Michael H. Breitner, *Geschäftsprozessorientierte Analyse und Bewertung der Potentiale des Nomadic Computing*, 38 S., #17, 14. Dezember, 2006.

Stefan Hoyer, Robert Pomes, Günter Wohlers und Michael H. Breitner, *Kritische Erfolgsfaktoren für ein Computer Emergency Response Team (CERT) am Beispiel CERT-Niedersachsen*, 56 S., #18, 14. Dezember, 2006.

Christian Zietz, Karsten Sohns und Michael H. Breitner, *Konvergenz von Lern-, Wissens- und Personalmanagementssystemen: Anforderungen an Instrumente für integrierte Systeme*, 15 S., #19, 14. Dezember, 2006.

Christian Zietz und Michael H. Breitner, *Expertenbefragung „Portalbasiertes Wissensmanagement“: Ausgewählte Ergebnisse*, 30 S., #20, 5. Februar, 2008.

IWI Discussion Paper Series/Diskussionsbeiträge

ISSN 1612-3646

Harald Schömburg und Michael H. Breitner, *Elektronische Rechnungsstellung: Prozesse, Einsparpotentiale und kritische Erfolgsfaktoren*, 36 S., #21, 5. Februar, 2008.

Halyna Zakhariya, Frank Köller und Michael H. Breitner, *Personaleinsatzplanung im Echtzeitbetrieb in Call Centern mit Künstlichen Neuronalen Netzen*, 35 S., #22, 5. Februar, 2008.

Jörg Uffen, Robert Pomes, Claudia M. König und Michael H. Breitner, *Entwicklung von Security Awareness Konzepten unter Berücksichtigung ausgewählter Menschenbilder*, 14 S., #23, 5. Mai, 2008.

Johanna Mählmann, Michael H. Breitner und Klaus-Werner Hartmann, *Konzept eines Centers der Informationslogistik im Kontext der Industrialisierung von Finanzdienstleistungen*, 19 S., #24, 5. Mai, 2008.

Jon Sprenger, Christian Zietz und Michael H. Breitner, *Kritische Erfolgsfaktoren für die Einführung und Nutzung von Portalen zum Wissensmanagement*, 44 S., #25, 20. August, 2008.

Finn Breuer und Michael H. Breitner, *„Aufzeichnung und Podcasting akademischer Veranstaltungen in der Region D-A-CH“: Ausgewählte Ergebnisse und Benchmark einer Expertenbefragung*, 30 S. #26, 21. August, 2008.

