

Was bringt eBilling?

Der elektronische Rechnungsversand spart Kosten und Zeit, weil Versender und Empfänger durchgängig digital arbeiten können. Zudem erhöht sich die Datenqualität, weil mögliche Fehlerquellen durch manuelle Eingaben entfallen. Aus allen Effekten resultiert eine Einsparung von bis zu mehr als der Hälfte der bisherigen Kosten des papierbasierten Rechnungsprozesses. Diese liegen nach den Erfahrungen von ALPHA COM bei durchschnittlich sechs Euro pro Ausgangsrechnung und 15 Euro und mehr pro Eingangsrechnung, variieren aber individuell je nach interner Organisation.

Beide Parteien können zudem die Dokumente elektronisch ablegen und in ihren ERP-Systemen verlinken, womit die Archivflächen für Papier wegfallen und sich Recherchezeiten bei späteren Nachfragen drastisch verkürzen.

Für den Versender ergeben sich Einspareffekte, weil Aufwand und Materialkosten für den Ausdruck sowie das Porto

miteinander zu kommunizieren und sind auf diesen Nutzerkreis begrenzt.

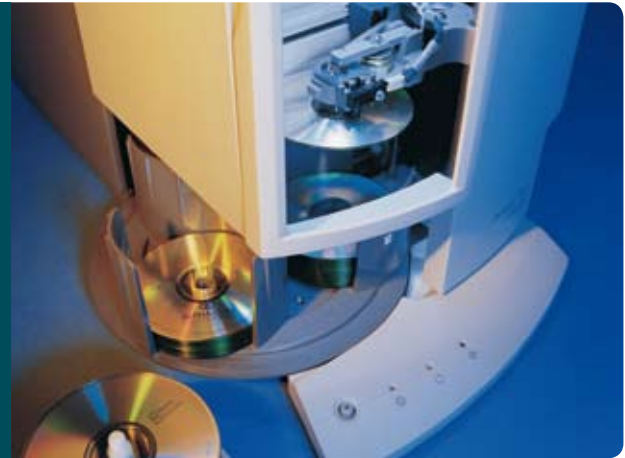
Seitdem die gesetzlichen Grundlagen vorhanden sind (2001), gibt es offene Systeme für eBilling auf dem Markt, die potenziell jeder Anwender nutzen kann. Aufgrund des hohen Einsparpotenzials werden sich kurz- bis mittelfristig die Unternehmen mit dem Thema beschäftigen.

Warum gibt es noch Papierrechnungen?

Die Papierform war lange Zeit das einzige Ausgabemedium, das uneingeschränkt rechtlich verbindlich war und damit zum Vorsteuerabzug berechtigte. Für Rechnungen per Fax gilt dies teilweise auch. Papier ist ein weltweit universell lesbares Medium. Trotz des aufwändigen Handlings hat sich Papier in der Geschäftswelt etabliert. Diese Ausschließlichkeit besteht heute jedoch nicht mehr.

eBilling: Chance oder Risiko? Starthilfe für die elektronische Rechnung

Seitdem der Gesetzgeber den elektronischen Versand von Rechnungen akzeptiert, wäre die Papierform nicht mehr nötig. Trotzdem gibt es Vorbehalte, in das deutlich kostengünstigere eBilling einzusteigen. Hier sind die wichtigsten Fakten und Fragen zusammengestellt.



entfallen. Zudem beschleunigt sich die Zustellung, was den Zahlungsfluss begünstigt.

Der Empfänger profitiert von eBilling, indem er sich die händische Dateneingabe spart und im Idealfall „dunkel“ buchen kann. Durch die schnellere Zustellung lässt sich potenziell mehr Skonto ziehen. Der Vorsteuerabzug ist auch bei digitaler Rechnung möglich, wenn sie qualifiziert signiert und überprüft wurde.

Den dazu erforderlichen Signaturprozess übernimmt beispielsweise der Dienstleister ALPHA COM. Der Ablauf ist so: Der Versender schickt seine Ausgangsrechnungs-Daten in digitaler Form zum Dienstleister, der im Auftrag des Versenders eine qualifizierte elektronische Signatur erstellt und sie für den Empfänger verifiziert. Versender und Empfänger erhalten die signierte Variante der digitalen Rechnung einschließlich Prüfbericht zur Ablage.

Wer nutzt eBilling schon heute?

In einigen Branchen ist der Austausch von Finanzdaten bereits etabliert. Allerdings sind diese Verfahren wie EDI proprietär; die Nutzer benötigen spezielle Hard- und Software, um

Wie läuft eBilling praktisch ab?

Version A: Interne Lösung

Der Versender arbeitet mit einem ERP-System, um eine Rechnung zu erstellen. Die finale Version wird elektronisch signiert und digital an den Empfänger übermittelt; dazu ist die Anschaffung eigener Software nötig. Je nach Lösung lässt sich unter verschiedenen Zielformaten wählen. Parallel dazu legt der Versender ein Image der Rechnung im digitalen Archiv ab und generiert eine Verlinkung zwischen Vorgang und Image.

Um die Vorsteuer abziehen zu können, muss der Empfänger die Signatur der digitalen Rechnung prüfen. Danach kann er ohne den üblichen Medienbruch weiterarbeiten und die eRechnung verlinkt ablegen. Im besten Fall übernimmt das ERP-System sämtliche Informationen direkt und leitet automatisiert die Buchung ein. Wenn ein Workflow vorhanden ist, erfolgt der Rechnungslauf ebenfalls standardisiert.

Version B: Extern über Clearing-Service

eBilling lässt sich auch extern abwickeln über einen Clearing-Service, bei dem ein Dienstleister als zentrale Drehscheibe für Aus- und Eingangsrechnungen fungiert. Das erspart eigene Investition in Technik und Personalschulung, da zum

Stückpreis abgerechnet wird. Der Partner konvertiert die gelieferten Rechnungsdaten ins gewünschte Zielformat – egal ob Images oder Files jeglichen Formats der bekannten Hersteller von ERP-Systemen. Des Weiteren versieht er die ausgehenden Dokumente mit qualifizierter elektronischer Signatur, womit die rechtlichen Anforderungen erfüllt sind. Bei Bedarf übernimmt er auch die Archivierung elektronischer Rechnungen einschließlich aller geforderten Bestandteile wie Signatur und Prüfbericht.

Je umfangreicher das Portfolio des Partners ist, desto flexibler ist der Kunde beim Umstieg auf eBilling. Im Idealfall kann der Kunde Leistungen für den analogen und digitalen Rechnungsprozess beliebig miteinander kombinieren.

Die Hauptlieferanten schicken alle Papierrechnungen. Kann man trotzdem in eBilling einsteigen?

Ja, denn eBilling betrifft immer zwei Seiten, weil Unternehmen sowohl Ausgangs- als auch Eingangsrechnungen haben. Und es stellt sich die Frage, wer mit dem digitalen Rechnungsprozess beginnt und damit die Beziehung zum Geschäftspartner (Lieferanten oder Kunden) beeinflusst.

Maßgeblich ist hier die elektronische Signatur auf der Ausgangsseite – sowohl für den Versender als auch Empfänger. Für beide ist die digitale Ablage gesetzeskonform, wenn die virtuell übermittelte Rechnung beim Ausgang elektronisch signiert wurde. Dies fordert der Gesetzgeber, um Manipulationen auszuschließen.



Was der Sicherheit dient, entpuppt sich jedoch als Handicap: So könnte man auf der Ausgangsseite ohne weiteres auf eBilling umsteigen; für die Eingangsseite gilt dies leider nicht. Denn als Empfänger

ist man darauf angewiesen, dass der Versender seine Rechnung in elektronischer, signierter Form schickt und nicht in Papierform.

Allerdings hat der Auftraggeber i.d.R. einen gewissen Spielraum vorzugeben, wie ein Lieferant seine Rechnungen gestaltet bzw. übermittelt. Man sollte diese Chance wahrnehmen und prüfen, ob sich alle oder zumindest die wichtigsten Stamm-Lieferanten dazu bewegen lassen, an eBilling teilzunehmen. Es gibt mittlerweile sogar einige Unternehmen, die Papierrechnungen ihrer Lieferanten schlichtweg ablehnen. Der Umstieg wird damit zur Pflicht.

Allerdings muss man nicht selbst über entsprechende Fachkenntnis oder Technik verfügen, um Ausgangsrechnungen digital zu übermitteln. Man kann einen externen Clearing-Service nutzen, bei dem ein Dienstleister den Signatur-Prozess übernimmt, um die rechtlichen Anforderungen zu erfüllen. Bei Bedarf konvertiert er die Rechnungsdaten auch ins gewünschte Ziel-Format. Die Abrechnung erfolgt i.d.R. zum Stückpreis.

Mit diesem Clearing-Service schließt sich eine wichtige Lücke im durchgängig digitalen Rechnungsprozess. Allerdings verfügt die Eingangsseite über so viele Schnittstellen nach außen, dass sich eBilling, trotz der potenziellen Einspareffekte, nur sukzessive umsetzen lässt.

Der Einstieg in eBilling kommt nicht in Betracht, weil das rein digitale Verfahren zu unsicher ist. Stimmt das?

Nein, mittlerweile sind alle gesetzlichen und technologischen Voraussetzungen erfüllt, um die Papierform komplett zu ersetzen. Wer die digitale Variante beim Versand qualifiziert elektronisch signiert und recherchierbar ablegt, erfüllt – als Versender und Empfänger – die Anforderungen an den Vorsteuerabzug.



INTERVIEW

Thomas Hellmig, Vertriebsleiter und Prokurist bei ALPHA COM Deutschland

SIGNAMIC: ALPHA COM bietet eBilling als Dienstleistung an. Welche Vorteile haben Kunden davon?

Thomas Hellmig: Die meisten mittelständischen Unternehmen haben relativ wenige Rechnungen im Versand; wir gehen von 50 bis 500 Ausgangsrechnungen pro Tag aus. Da lohnt es sich nicht, die nötige Hard- und Software selbst anzuschaffen. Zumal damit auch administrative Tätigkeiten verbunden sind, was Schulung und freie Kapazitäten bedeuten. Bei der genannten Größenordnung stellt ein Dienstleister die sehr viel preiswertere Variante dar.

SIGNAMIC: Was heißt das in Zahlen?

Hellmig: Gegenüber der klassischen Variante per Post kostet die elektronische Rechnung über uns signiert, verifiziert und verschickt zwischen 15 und 20 Prozent der bisherigen Kosten. Der Kunde spart also 80 bis 85 Prozent des aktuellen Aufwands. Dazu kommt, dass wir zum Stückpreis abrechnen und damit Kalkulationssicherheit gewährleisten. Neben einer überschaubaren Einrichtungs- und Wartungspauschale fallen für den Kunden keine Investitionen an, so dass die Amortisation in wenigen Monaten erreicht ist.

SIGNAMIC: Es gibt mittlerweile einige Anbieter auf dem Markt. Wie unterscheidet sich ALPHA COM von den anderen?

Hellmig: Wir bieten ein Gesamtkonzept für den Rechnungsprozess an. Das umfasst sowohl die Ausgangs- als auch Eingangs-Seite – und zwar für sämtliche Medien einschließlich Papier und inhaltliche Extraktion von Daten. Ich kenne keinen Anbieter in Deutschland, der über ein so umfangreiches Portfolio auf diesem Gebiet verfügt wie wir.