

Publication: Handels-Magazin

Date: 28 May 2011

Circulation: 25,550

handels. magazin

Der weiße Fleck in der Bilanz

— Von Raimund
SCHLOTMANN

Die Konkurrenzsituation im deutschen Handel und die rasant wachsende Zahl von Online-Händlern, verlangt auch weiter nach verschlankten Strukturen und kosteneffizienten Prozessen auf Seiten der Unternehmen. Der anhaltende Druck zur Kostenreduzierung macht dabei auch vor der Kreditorenbuchhaltung nicht Halt.

Täglich gehen in deutschen Unternehmen Millionen von Rechnungen ein und oft sind die Kosten für die interne Verarbeitung dieser Rechnungen ein weißer Fleck in der Bilanz. Denn der Fokus liegt oft auf dem Erstellen von Rechnungen und dem angeschlossenen Zahlungseingang. Den Verantwortlichen dabei ist nicht bewusst, dass die Kosten jeder verarbeiteten Eingangsrechnung schnell bei über zwölf Euro liegen können; ein vorsichtig geschätzter Wert. Nach Erfahrungswerten von Itella Information sind allein bei den Prozesskosten, Einsparungsmöglichkeiten von bis zu 90 Prozent leicht

Digitalisierter Datenstrom

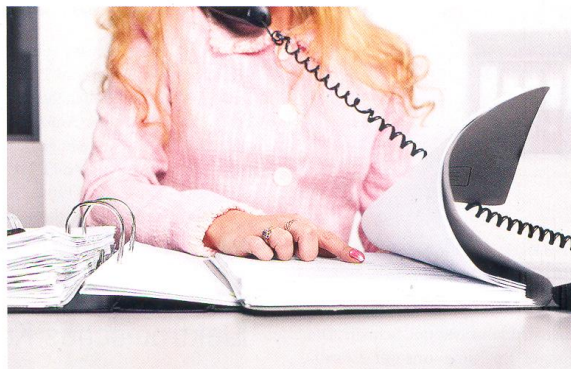
Grundlegende Voraussetzung für einen effizienten Rechnungsprozess ist jedoch ein voll digitalisierter Datenstrom der eingehenden Rechnungen. Dies ist die Basis für eine reibungslose Weiterverarbeitung. Nur so können sofort wirksame Kosteneinsparungen zum Beispiel durch zuverlässigere Einhaltung von Skontofristen, reduzierte Mahngebühren und niedrigerer Archivierungsaufwand realisiert werden. Auch werden Fehler, die bei manuellen Eingriffen entstehen können, vermieden. Denn eine digitalisierte Eingangsrechnung kann in elektrischen Workflows bearbeitet, zur Freigabe weitergeleitet und anschließend vollautomatisch in das Rechnungssystem eingespielt werden. Sogar der komplette Verzicht auf Freigabeprozesse ist durch einen

automatischen Abgleich mit den Bestelldaten und dem Wareneingang möglich.

Optimal gestalten

Die Entscheidung für elektronische Rechnungen ist jedoch keine Hop-oder-Top-Entscheidung. In der Praxis hat sich ein eher evolutionäres statt revolutionäres Vorgehen bewährt, bei dem auch der Papierprozess effizient gestaltet wird. Die folgenden Tipps helfen Unternehmen dabei, den Rechnungseingang sofort optimal zu gestalten und auch die Lieferanten langfristig effizient an den Prozess anzubinden, damit diese dem Unternehmen ab einem bestimmten Zeitpunkt Rechnungen von vornherein elektronisch schicken:

1. Realistisch bleiben: Das Projekt hängt maßgeblich von der Änderungsbereitschaft der Lieferanten



GRUNDLEGENDE VORAUSSETZUNG für einen effizienten Rechnungsprozess ist jedoch ein voll digitalisierter Datenstrom der eingehenden Rechnungen. Dies ist die Basis für eine reibungslose Weiterverarbeitung.

Fotos: Itella

ab. Ein Händler wird in keinem Fall alle Lieferanten auf einen Schlag von den Vorzügen elektronischer Rechnungen überzeugen können. Daher ist es wichtig, auch das Papier effizient zu machen, indem Papierrechnungen zur weiteren Verarbeitung eingescannt und insbesondere ausgelesen werden. Papierberge durch Unternehmen



RAIMUND SCHLOTMANN, Director Business Unit Purchase to Pay and Global Solution Marketing bei Itella Information.

zu lotsen ist weder zeitgemäß noch effizient.

Längerfristig planen: Warum sollte ein Unternehmen heute in Scanner oder ähnliches investieren, wenn diese schon morgen nicht mehr eingesetzt werden sol-

praktischen Gesichtspunkten im Vordergrund der Betrachtung stehen müssen, liegen die mittel- und langfristigen Ziele in der maximalen Digitalisierung und Automatisierung der Prozesse. Ein Dienstleister ist die Alternative.

2. Flexibilität: Elektronische Rechnung ist nicht gleich elektronische Rechnung. Ein Unternehmen muss daher flexibel sein und im Rechnungseingang verschiedene Formate akzeptieren. Dabei sollte es sich zunächst möglichst vielen Eingangskanälen etwa über eine Rechnungslogistik-Plattform öffnen.
3. Einstiegsschwellen senken: Der Lieferant sollte nicht einfach vor vollendete Tatsachen gestellt werden, vielmehr ist es wichtig, ihm Unterstützung an die Hand zu geben – etwa durch das Erstellen von Guidelines, wie der Lieferant in wenigen einfachen Schritten auf „e“ (elektronisch) umstellen kann.
4. Lösungen anbieten: Im gesamten Umstellungsprozess sollte der Lieferanten nicht allein gelassen werden. Als Händler könnte man so zum Beispiel Anbieter, die dem Lieferanten Lösungen für e-Rechnungen anbieten, die für ihn einfach und kosteneffizient nutzbar sind, vorschlagen. Einfachste Produkte werden dabei als virtueller Druckertreiber auf beliebigen Rechnern installiert und übergeben jede Rechnung elektronisch.

len? Warum dagegen heute bereits Systeme vorhalten, die erst morgen in vollem Umfang notwendig werden? Wozu benötigt man ein ausgefeiltes Workflow-System, wenn schon morgen Rechnungs- und Wareneingangsdaten automatisch abgeglichen werden sollen? Während heutige Papierprozesse zunächst aus

5. Druck auf den Lieferanten erhöhen: Ohne die Lieferantenbeziehung zu belasten, sollten Unternehmen gezielt und bestimmt Druck ausüben: Entweder werden Rechnungen beispielsweise in Zukunft elektronisch geschickt oder es wird ein Euro Bearbeitungsgebühr pro Rechnung erhoben. Alternativ könnten für Papierrechnungen auch neue Zahlungsfristen vereinbart werden, da die Bearbeitung länger dauert. So könnte eine Zahlungsfrist von zehn Tagen etwa auf 30 erhöht werden. So finanzieren Unternehmen im Zweifelsfall sogar das Projekt!

Plan B

Egal was ein Unternehmen seinen Lieferanten anbietet oder von ihnen verlangt, es sollte immer einen Papier Plan B geben. So kann sichergestellt werden, dass die Prozesse auch dann optimiert werden kön-

nen, wenn ein Lieferant nicht mitmacht. Es ist daher unerlässlich auch die Papierprozesse im Rechnungseingang effizient zu gestalten. Will ein Unternehmen seinen kompletten Rechnungseingang auf elektronische Prozesse umstellen, gibt es hier bestimmt viele Punkte zu beachten, um alle im Prozess beteiligten Personen mit ins Boot zu holen. Nichtsdestotrotz kann ein Dienstleister wie Itella hilfreich sein, um den bestehenden Prozess direkt zu optimieren und bereits angeschlossene Aufgaben – wie Freigabeschleifen – digital zu bedienen. Diese Vorgehensweise bietet Unternehmen ein ideales Fundament, die eingehenden Papierrechnungen evolutionär vom Versender aus zu digitalisieren.

Der Autor ist Director Business Unit Purchase to Pay and Global Solution Marketing bei Itella Information.