

Abstract

Titel: Konzept e-Billing in eNventa ERP

Kurzzusammenfassung: Die Bearbeitung von Papierrechnungen ist eine aufwendige Sache, sowohl für rechnungsstellende Firmen, als auch für Privatpersonen und Unternehmen als Empfänger. Mit elektronisch übermittelten Rechnungen lassen sich nicht nur die Prozesskosten für die Bearbeitung senken, auch Materialkosten, etwa für Papier oder Kuverts, und Versandkosten entfallen. Für die Übermittlung elektronischer Rechnungen gibt es mehrere Verfahren, die unterschiedliche Übertragungskanäle, sowie Parteien, die während der Übertragung involviert sind, aufweisen. Der Nutzen, bzw. der Zusatzaufwand dieser Vorgehen hängt von verschiedenen Faktoren ab, etwa der Art des Kunden (Privatperson oder Unternehmen) oder der Rechnungsmenge, die mit einem einzelnen Partner ausgetauscht wird.

Verfasser/-in: Claudio Brunswiler

Herausgeber/-in: Prof. Dr. habil. Ulrich Reimer, Prof. Dr. Uwe Heck

Publikationsformat: BATH
 MATH
 Semesterarbeit
 Forschungsbericht
 Anderes

Veröffentlichung (Jahr): 2011

Sprache: deutsch

Zitation: Brunswiler, C. (2011). *Konzept e-Billing in eNventa ERP* (Unveröffentlichte Bachelor Thesis). FHS St.Gallen, Hochschule für Angewandte Wissenschaften.

Schlagwörter (3-5 Tags): e-Billing, ERP, Wirtschaftlichkeit

Ausgangslage: Das ERP-System eNventa erlaubt aktuell keine direkte elektronische Übermittlung von Rechnungen. Lediglich eine lokale Ablage in Form eines PDF-Files ist aktuell möglich.

Ziel: Mit dieser Bachelor Thesis soll eine Entscheidungsgrundlage dafür geschaffen werden, ob für eNventa ein eigenes Modul für elektronische Rechnungsstellung realisiert werden soll. Dazu ist zu ermitteln, welchen Nutzen die e-Rechnung für Unternehmen mit eNventa überhaupt hat und wenn ja, welches Vorgehen am geeignetsten ist.

Vorgehen: Grundlage für die Arbeit ist die Analyse der verschiedenen Vorgehen. Prozesse und Kosten der einzelnen e-Rechnungs-Modelle, sowie der Postrechnung werden zuerst unabhängig voneinander für die verschiedenen Parteien analysiert. Anhand der Daten von Firmen mit eNventa ERP im Einsatz, werden anschliessend mehrere Praxissituationen definiert, sowohl für Rechnungsempfänger, wie auch für Rechnungssteller. Für diese Situationen werden verschiedene Kombinationen von Rechnungsmodellen geprüft.

Erkenntnisse:

1. **Rechnungsmodelle:** Eine elektronische Übermittlung von Rechnungen kann entweder direkt zwischen den Parteien erfolgen, oder über Dienstleister. Mögliche Übertragungskanäle sind Mail, eine firmeneigene Homepage oder eine e-Banking-Plattform. Die Rechnungsdaten liegen dabei entweder in strukturierter Form vor, was eine automatisierte Weiterverarbeitung beim Empfänger ermöglicht, oder in unstrukturierter Form, was eine automatische Verarbeitung beim Empfänger ausschliesst.
2. **Kostenvergleich:** Tabelle 1 zeigt die Gesamtkosten in CHF, die eine einzelne Rechnung in den verschiedenen Rechnungsmodellen für ein rechnungsstellendes Unternehmen, bzw. eine Firma als Empfänger verursacht. Für Privatpersonen als Empfänger wird der zeitliche Aufwand einer einzelnen Rechnung angegeben.

	Rechnungsmodell	Versand	Empfang Firmen	Empfang Privat
	1. Postrechnung	3.16	3.50	8'30"
	2. Mail unstrukturiert	0.40	2.25	8'15"
	3. Mail strukturiert	0.40	2.00	
	4. Homepage unstrukturiert	0.40	2.75	8'45"
	5. Homepage strukturiert	0.40	2.50	
	6. OnlineBanking	0.85	2.075	6'36"

Tabelle 1 – Kostenvergleich der verschiedenen Vorgehensmodelle. (eigene Darstellung).

Neben den laufenden Kosten pro Rechnung muss ein Unternehmen mit Kosten in Höhe von CHF 5'000 für die erstmalige Einrichtung rechnen. Darunter fallen etwa Lizenz- und Bearbeitungskosten für die Installation des Moduls. Bei einem direkten Austausch strukturierter Daten zwischen zwei Unternehmen ohne Dienstleister, müssen beide Parteien bei jeder Anbindung mit einem Zusatzaufwand rechnen, um etwa den Übertragungskanal oder das Format zu koordinieren.

- 3. Praxis:** Aufgrund der separaten Analyse der Rechnungsmodelle, haben sich drei Faktoren als relevant für Nutzen und Aufwand der Rechnungsmodelle herausgestellt: Gesamtanzahl Rechnungen, Rechnungen pro Partner (Lieferant oder Kunde), sowie Art der Kunden (Privatperson oder Unternehmen) beim Versand.

Aufgrund dieser Faktoren und den erhobenen Daten von lassen sich die Unternehmen in verschiedene Kategorien unterteilen. Anhand dieser können Nutzen und Aufwand unterschiedlicher Vorgehen in verschiedenen Praxissituationen ermittelt werden.

- 3.1. Rechnungsversand:** Rechnungsstellende Unternehmen unterteilen sich in folgende drei Kategorien:

Kategorie 1: Firmen, die jährlich eine geringe Menge Rechnungen (rund 1'000) verschickt, der Grossteil der Kunden erhält nur eine geringe Anzahl Rechnungen.

Kategorie 2: Firmen, die wiederum vorwiegend Kleinkunden beliefern, jährlich aber eine grössere Anzahl Rechnungen von etwa 7'500 verschicken.

Kategorie 3: Firmen, die eine geringere Anzahl Kunden mit mehr Rechnungen aufweisen (viele Grosskunden).

Der Privatkundenanteil beträgt in allen Kategorien fünf Prozent.

- 3.2. Rechnungsempfang Unternehmen:** Unternehmen als Rechnungsempfänger können in zwei Kategorien unterteilt werden:

Kategorie 1: Viele kleine Lieferanten, bei denen jährlich nur eine geringe Anzahl Rechnungen eingeht, insgesamt etwa 1'000 Rechnungen pro Jahr.

Kategorie 2: Viele kleine Lieferanten, mit etwa 6'000 Rechnungen jährlich.

- 3.3. Rechnungsempfang Privat:** Für Privatpersonen als Empfänger wird von folgendem Praxisbeispiel ausgegangen: Eine Privatperson erhält monatlich acht Rechnungen. Diese werden auf drei e-Banking-Sitzungen verteilt beglichen und anschliessend sofort in einem Ordner abgelegt.

- 4. Schlussfolgerungen:** Für Unternehmen als Rechnungssteller lässt sich mittels Mailversand unstrukturierter Rechnungen die grösste Kostensenkung realisieren. Je nach Kategorie lassen sich langfristig bis zu 75% der Kosten sparen, die unstrukturierten

Rechnungen erlauben dem Rechnungsempfänger aber keine Automatisierung. Für den Versand strukturierter Rechnungen bietet sich das e-Banking an. Dabei muss eine Einrichtung von Datenstruktur und Übertragungskanal nur einmal erfolgen. Ein direkter Austausch strukturierter Daten ohne Übermittler, beispielsweise über Mail, erfordert eine separate Koordination mit jedem einzelnen Kunden, was enorme Kosten für die Einrichtung zur Folge hat. Ein solches Vorgehen lohnt sich entsprechend nur in Einzelfällen, für Kunden, die eine sehr grosse Menge an Rechnungen erhalten. Abbildung 1 zeigt einen Kostenvergleich der verschiedenen Vorgehen anhand der dritten Kategorie.

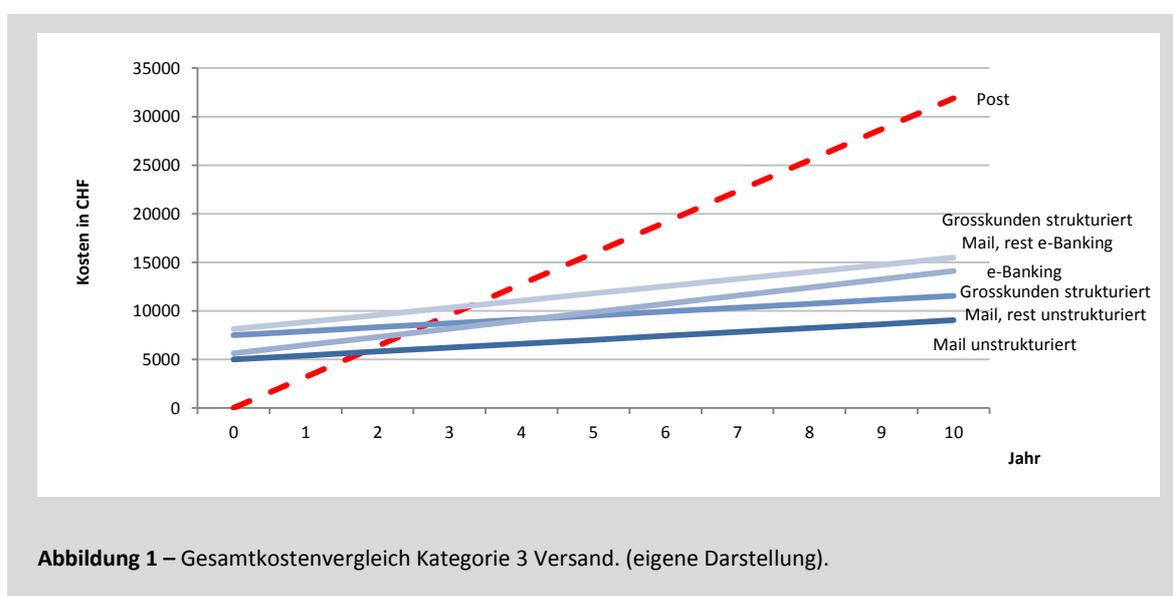


Abbildung 1 – Gesamtkostenvergleich Kategorie 3 Versand. (eigene Darstellung).

Unternehmen als Rechnungsempfänger können über e-Banking die Kosten am stärksten senken. Die Daten liegen in strukturierter Form vor, wodurch eine automatische Weiterverarbeitung möglich ist. Wie schon beim Rechnungsversand ist das Einrichten von Übertragungskanal und Datenformat nur einmalig nötig. Bei einem direkten Austausch, etwa über Mail oder Homepage müsste diese mit jedem einzelnen Lieferanten koordiniert werden. Unstrukturierte Mails erlauben zwar keine Automatisierung, verringern durch den elektronischen Versandweg jedoch die Prozesskosten gegenüber der Postrechnung ebenfalls.

Privatpersonen als Rechnungsempfänger können durch die e-Banking-Rechnung am meisten Zeit einsparen, da die Rechnungen nicht separat abgeholt werden müssen und eine Zahlung sofort ausgelöst werden kann. Da dazu jedoch ein Zusatzaufwand in Form einer Registrierung bei jedem Lieferanten über die Online-Banking-Plattform anfällt, lohnt sich dieses Vorgehen erst bei drei oder mehr Rechnungen vom gleichen Rechnungssteller. Bei geringerer Anzahl fällt der Aufwand mittels Mailrechnungen am geringsten aus.