

TRENDS UND ENTWICKLUNGEN IM E-INVOICING

Experteninterview mit Bruno Koch, Billentis

WIE IST DER STATUS QUO UND WELCHE TRENDS SEHEN SIE DERZEIT IM E-INVOICING MARKT?

Als Marktanalyst verfolge ich diese Entwicklung immer sehr genau und zwar in allen Ländern, auf allen Kontinenten. Es zeigt sich, dass wir in Europa noch große Papierliebhaber sind. Europaweit werden immer noch etwa 70 % aller Rechnungen per Papier ausgetauscht. Bei den 30 % der elektronischen Rechnungen zeigt sich, dass das PDF das Lieblingsformat des Marktes ist. Der Austausch findet größtenteils per E-Mail statt, aber auch EDI und Webportale sind im Einsatz. Hier zeigt sich abhängig von den einzelnen Ländern eine große Bandbreite an Formaten.

Wie entwickelt sich das? Der Markt wurde und wird primär getrieben von den größeren Unternehmen. Die fordern zuerst ihre großen Handelspartner dazu auf, die Rechnungen elektronisch auszutauschen und dann adressieren sie die mittelgroßen und kleineren Handelspartner und dadurch entsteht ein immer größeres Momentum. Der öffentliche Sektor löst die großen Firmen als Markttreiber mittlerweile aber fast ab. Es gibt immer mehr Initiativen im öffentlichen Sektor. Weniger im Sinne von neuen Regularien, sondern der Öffentliche Sektor ist ein sehr großer Einkäufer, mit sehr vielen Rechnungen. Lieferanten werden dazu angehalten, die Rechnungen ebenfalls elektronisch zu stellen.

Bis heute gibt es in Europa dreizehn Länder, die ihre Lieferanten aufgrund der entsprechenden EU-Direktive bereits dazu verpflichten, die Rechnungen elektronisch zu stellen oder das angekündigt haben. Ein gutes Beispiel ist Frankreich, wo ab dem ersten Januar 2017 Lieferanten an die Bundesverwaltung die Rechnungen ebenfalls elektronisch stellen müssen.

SEHEN SIE DIE ENTWICKLUNGEN, DIE SICH AUS DEN GESETZLICHEN VORGABEN BEI DEN B2G-RECHNUNGEN ERGEBEN, AUCH ALS MOTOR FÜR DEN B2B-MARKT?

Das ist in der Tat so. Die Bedeutung des öffentlichen Sektors ist einfach riesig. Zwischen 45 bis 65 % aller Firmen in einem Land sind Lieferanten an den öffentlichen Sektor. Wenn der öffentliche Sektor plötzlich darauf besteht,

die Rechnungen nur noch elektronisch zu empfangen, dann sind alle diese Unternehmen davon betroffen. Wenn sie Rechnungen an den öffentlichen Sektor elektronisch schicken müssen, dann machen die das auch in der Privatwirtschaft. Der Einfluss, wenn es gut aufgezoogen ist, der ist absolut groß.

WELCHE SCHRITTE EMPFEHLEN SIE UNTERNEHMEN UND STAATLICHEN ORGANISATIONEN? WAS GILT ES BEI DER EINFÜHRUNG DES E-INVOICING ZU BEACHTEN?

Die meisten Organisationen geraten heute eher zufällig in das Thema E-Invoicing hinein. Meist werden sie von einem Handelspartner dazu aufgefordert und dann läuft die Umsetzung relativ unstrukturiert ab. Aus dieser Sicht empfehle ich unbedingt einen proaktiveren Ansatz. Je früher ein solches Projekt gestartet wird, umso leichter lässt es sich in die richtige Richtung steuern. Letztendlich müssen wir unterscheiden zwischen vielen kleinen Firmen, die wenig Rechnungsvolumen haben, und den mittelständischen und größeren Firmen. Eine kleine Firma mit wenig Rechnungsvolumen braucht natürlich kein großes Projekt aufzuziehen. Ein Portal oder eine Benutzersoftware, über die Rechnungen ausgetauscht werden, reicht schon aus. Bei mittelgroßen und größeren Unternehmen sieht die Situation dann etwas anspruchsvoller aus. Diese haben unter Umständen mehrere ERP-Lösungen im Einsatz, einen dezentralen Rechnungseingang und ganz sicher grenzüberschreitende Rechnungen. *Deshalb gilt ein Leitsatz von mir: ein E-Invoicing Projekt in größeren Firmen ist vom ersten Tag an ein internationales Projekt.*

Eine saubere Organisation und eine klare Zielsetzung sind ebenfalls enorm wichtig. Sollen einfach nur Rechnungen ausgetauscht werden oder sollen auch Bestellungen und nachgelagerte Prozesse verknüpfen werden? Eine klare Zielsetzung innerhalb der nächsten drei Jahre sollte auf jeden Fall definiert sein. Das kann in einzelnen Segmenten umgesetzt und implementiert werden. Dann ist man, ich brauche gerne den Begriff, E-Invoicing ready. Das heißt eigentlich, dass noch gar nichts passiert.

Wenn die Handelspartner nicht mitmachen, können keine elektronischen Rechnungen ausgetauscht werden. Eine ausschließlich interne Sicht geht deshalb nicht weit genug. Ob öffentlicher Sektor oder Privatwirtschaft, ich empfehle unbedingt frühzeitig zu überlegen, wie die Struktur der Handelspartner aussieht. Sind das sehr viele kleine, sind das wenige große und sind diese in der Lage mitzuziehen? Das richtige Einschätzen der Handelspartner ist wichtig, aber ebenso wichtig ist die frühzeitige und ausgiebige Kommunikation. Dort gilt als Richtwert, man soll etwa doppelt so oft kommunizieren, wie man glaubt, dass es nötig wäre. Es gibt in diesem Thema einfach zu viele Missverständnisse.

WAS RATEN SIE DIENSTLEISTERN? AUF WELCHE HERAUSFORDERUNGEN IM MARKT MÜSSEN SICH DIENSTLEISTER EINSTELLEN?

Das, was ich Endbenutzern auch rate, eine Strategie festzulegen, empfehle ich natürlich auch den Dienstleistern. Der Markt fordert ungemein viel von Dienstleistern und deshalb ist ein gewisser Fokus einfach nötig. Ich habe insgesamt 1200 Dienstleister auf meinem Radar, die ich mehr oder weniger stetig verfolge. Zu meinem Leidwesen muss ich auch feststellen, dass fast alle dieser zwölfhundert Dienstleister fast alles immer wieder neu erfinden. In diesem Punkt ist einfach ein Paradigmenwechsel nötig. Auch Dienstleister sollten dazu übergehen, nicht immer alles selbst entwickeln zu wollen, sondern bestehende Komponenten wiederverwenden. Ich beobachte Dienstleister schon seit etwa 18 Jahren und dieser Markt verändert sich laufend. Es gibt solche, die Softwarelösungen verkaufen, es gibt sehr viele, die Transaktionsdienstleistungen anbieten, Netzwerkservices für den Austausch von Geschäftsmeldungen, und bis heute steht eigentlich das Abwickeln dieser Transaktionen im Vordergrund. Die Netzwerkbetreiber bieten Dienstleistungen für den Austausch von Geschäftsmeldungen an, Datenkonvertierung und einige weitere Sachen. Aber primär ist immer diese Transaktion im Vordergrund. *Hier, glaube ich, wird sich der Markt massiv verändern. Ich denke, dass der Markt immer öfter nicht nur Transaktionen verlangen wird, sondern Werte, eine Wertschöpfung.* Eine solche Wertschöpfung, woran ein Dienstleister künftig gemessen wird, ist z. B. die Datenaufbereitung, dass beim Rechnungsempfänger, der an die Plattform angeschlossen ist, viel weniger Ausnahmebehandlungen nötig sind. Konkret sollen die Ausnahmebehandlungen von z. B. 20 % auf 10 % oder noch weniger gesenkt werden. Das sind natürlich größere Anforderungen an den Dienstleister. Hier findet eine Entwicklung in Richtung Wertschöpfung statt. Ein weiteres Beispiel wäre das Versprechen, innerhalb einer bestimmten Frist, einen bestimmten Anteil der Handelspartner auf die elektronische Plattform zu bringen. Dienstleister garantieren innerhalb von sechs oder zwölf Monaten, 50 % oder 60 % der Handelspartner auf die Plattform zu bringen. Das ist ein super Versprechen, aber natürlich sehr, sehr anspruchsvoll für die Dienstleister. Hier müssen die

richtigen Tools und Prozesse vorhanden sein. Aber ich sehe im Markt, dass es durchaus erfolgreiche Beispiele gibt und dass es funktioniert.

WIE SEHEN SIE DIE LANGFRISTIGE ENTWICKLUNG IN DEN NÄCHSTEN FÜNF JAHREN?

Viele Marktteilnehmer erwarten natürlich, dass ich in die Kristallkugel schaue und das auch richtig erkenne. Aber ich habe viele Informationsquellen und wenn ich alles so zusammenfüge, dann bin ich sehr zuversichtlich, dass wir in Europa während der nächsten fünf Jahre, ein jährliches Volumenwachstum, also Anzahl Rechnungen, von je 15 % haben werden. Das Potential ist nach wie vor da und die Wachstumsraten sind sehr solide.

Ich bin auch ziemlich sicher, dass die rein bildhaften PDF-Rechnungen sukzessive ersetzt werden durch strukturierte Rechnungsdaten oder vielleicht eine Kombination davon, in PDF-Rechnungen eingebettete strukturierte Daten, wie in Deutschland mit dem ZUGFeRD Format.

Eine dritte Entwicklung, die ich sehe, ist, dass die Leistungen sich massiv verbreitern auf die ganze finanzielle Prozesskette. Nebst der Rechnung werden künftig auch alle vor- und nachgelagerten Prozesse voll digital abgewickelt, idealerweise über die gleichen Plattformen.

In Europa wird E-Invoicing immer noch sehr stark getrieben von der Privatwirtschaft und den Benutzern, den Empfängern und den Versendern von E-Rechnungen. In Lateinamerika und in Asien und auch jetzt schon in Südeuropa rückt ein anderer Treiber immer mehr in den Vordergrund. Man erkennt die elektronische Rechnung als das Vehikel für eine bessere und zeitnähere Überwachung des Marktes, um auch den Steuerbetrug zu bekämpfen. In bereits sehr vielen Ländern sind die Marktteilnehmer verpflichtet, Rechnungen elektronisch auszutauschen, und die Rechnungen müssen immer über den Server der Steuerbehörden gehen, die alles genau überwachen können. *Das tönt unerfreulich für uns Europäer mit dem liberalen Gedankengut, aber ich sehe, dass dieser Ansatz eigentlich die ganze Welt relativ schnell erobert.* Ganz Lateinamerika und wahrscheinlich ganz Asien werden völlig auf dieses Model umgestellt. Die unter größeren Defiziten leidenden Länder in Europa wechseln auch in diese Richtung und erste Länder gehen sogar noch einen Schritt weiter. Der Staat hat dann nicht nur alle Daten über die Rechnungen, die ausgetauscht werden, sondern über sämtliche Dokumente, die steuerrelevant sind, also alle Lohnausweise und Bankauszüge. Es gibt jetzt in Eurasischen Ländern, also Weißrussland und Kasachstan, erste Projekte wo, diese virtuelle Welt, die finanzielle Prozesskette, mit der physischen Welt verknüpft wird. Wenn dort Güter entstehen, wenn Güter importiert oder sie verschoben werden, dann muss das auch immer an den Staat gemeldet werden. Und das ist etwas, was ich so in fünf Jahren sehe, dass das in relativ vielen Ländern ein Gesprächsthema sein wird.