

E-Rechnungen im Alltag

swissDIGIN Forum 20.06.2018

Peter Ammann 20.06.2018
© 2018 Elektro-Material AG



Einfach.Mehr.



Inhalt / Agenda



- Stichworte zur EM / Mengengerüst
- Rahmenbedingungen
- Mengengerüst E-Rechnungen / Provider

Stichworte zu EM



- Das führende Elektrogrosshandels-Unternehmen in der Schweiz
- 10 Niederlassungen
- 700 Mitarbeiter
- 250'000 Artikel (davon über 50'000 Lagerartikel)
- Über 1'000'000 Aufträge pro Jahr, über 3'000'000 Positionen pro Jahr



Mengengerüst Ausgangsrechnungen



- Ca. 1.6 Mio. Rechnungen
- Ca. 480'000 E-Rechnungen (via Provider)
ca. 93% Postfinance, 3% SIX, Rest übrige
weitere Provider auf Kundenwunsch
- Ca. 50'000 Rechnungen über PDF per Mail
(Tendenz zunehmend, aufgrund neuer Praxis ESTV)
- Mittlerer Rechnungsbetrag ca. 250 CHF
- Median Rechnungsbetrag ca. 120 CHF

Rahmenbedingungen: Zuständigkeiten



- Niederlassungen (dezentral)
 - Verkauf
 - Lager
 - Einkauf, Disposition
 - Rechnungskontrolle
 - Pflege Kundenstammdaten
- Hauptsitz
 - Rechnungswesen
 - Debitoren



Rahmenbedingungen/ Historisches

- Ab 2000:
 - Pilotkunden mit 1 Provider (Conextrade)
- Ab 2005: E-Rechnungen in beachtlichen Mengen
- Günstige Lösungen (Postfinance, SIX, PDF) bewusst gefördert. (Flyer, EM-info)
- Branchenlösungen im Elektro-Bereich arbeiten mit Provider zusammen

- Andere Lösungen auf Kundenwunsch (EM geht [zu] stark auf Kundenbedürfnisse ein)
 - Wettbewerbsvorteil
 - Herausforderung bei Grenzfällen



Intern / Extern

Intern im Unternehmen

- Schnittstelle zu Hauptprovider
- erlaubt kundenspezifische Änderungen, Prüfung Machbarkeit, Abklärungen einfacher
- Benötigt internes Entwicklungs-Know-How (z.B. php)

Extern bei diversen Anbietern

- Anspruchsvolle Schnittstellen für Spezialfälle

Auswirkungen auf Aufgaben und Organisation



- Einsparungen beim eigentlichen Rechnungsversand
- Einsparungen bei Rückfragen in Fachabteilung
- Zusatzaufwand bei Rückfragen, diese benötigen mehr IT-Know-how (Fakturawiederholungen, Abklärungen bei nicht angekommenen Rechnungen)
 - Verschiebung der Arbeit von der Fachabteilung in die IT
- Stammdatenpflege wird anspruchsvoller
 - Fakturavarianten (z.B. Rechnungszusammenzüge)
 - Parametrisierung welcher Provider, welche Variante
- Schwierige Entscheidungsfindung bei speziellen Kundenwünschen
- ABC-Situation extrem: Weniger als 1% des Volumens verursacht über 50% des Abklärungs- und Nachbearbeitungsaufwandes

Aufwand für Anbindung eines neuen Kunden (bei bestehender Schnittstelle)



5

Schnittstelle / Partner X: Minuten

Schnittstelle / Partner Y: Aufwand Tage
(kundenindividuelle Spezialitäten, eigenes Projekt für jeden Kunden.)

Schnittstelle / Partner Y: Durchlaufzeit: Monate
(Antwortzeiten/Erreichbarkeit, wechselnde Ansprechpartner,....)



Vorteile der elektronischen Rechnungen (>90 % der Rechnungen)

- Einsparung des Rechnungsversandes
- Automatischer Abgleich bei ganz grossen EM-Kunden
- Kosten Provider geringer als Papier- und Portokosten
- Schnellerer Versand
- Schnellere Reaktion vom Kunden bei Problemen, rasche Wiederholung möglich
- Bei bestehender Infrastruktur ökologischer Vorteil
- Gebühren der Provider sind heute vernünftig
- Neue Praxis ESTV erleichtert PDF-Rechnung
- **Erfolgsgeschichte Elektronische Fakturierung**



Herausforderungen «schwierige» Schnittstellen



Beispiele

- Masseinheiten
 - Bestellverhalten des Kunden (gemäss Offerte, 1 CHF)
 - 100/1000 er Preise nicht unterstützt
 - Katalog/Rechnungen nicht synchronisiert
 - Ansprechpartner nicht erreichbar (Entwicklung und Betrieb)
- Prozesskosten für Nacharbeiten 'verbrauchen'
praktisch ganze Marge**

Herausforderung Einkaufsplattformen (1)



Aktueller Zustand

- Kunden der Plattform sind die Rechnungsempfänger, diesen bringen die Plattformen Vorteile in Abwicklung und Einhaltung interner Richtlinien.
- Die Lieferanten werden oft vergessen (sind 'Zwangspartner', wenig Rücksicht nötig)

Herausforderung Einkaufsplattformen (2)



Anforderungen aus Lieferantensicht

- Einfache Einlieferung, verschiedene Einlieferungsmöglichkeiten
- Datenaustausch mit gängigen CH-Providern
- Vernünftige Kontrollen (z.B. Menge/Wert ok)
- Schnelles und benutzerfreundliches Interface zur Fehlerabklärungen
- Ansprechpartner, Antwortzeiten
- PO-Flip (Rechnung aufgrund Kundenbestellung) nur als Ausnahme

Einkaufsplattformen, Anforderungen an Kunden



Anforderungen aus Lieferantensicht

- Möglichkeit, Ausnahmen über anderen Weg einzuliefern, z.B. 5%, evt. gegen (vernünftige) Gebühr
- Ansprechpartner
- Bestellverhalten («Freitextbestellungen»)
- Vernünftige Kontrollen, Fakturakontrolle nicht als «Zahlungsfristverlängerer» verwenden
- Wo möglich, mit Online-Katalog verbinden (z.B. OCI)



Zusammenarbeit Kunden / Lieferanten

Lösungsansätze (1), kundenseitig

- Prozess als ganzes sehen (Aufwand Lieferant / Kunde total). Aufwand muss gesamthaft gesehen werden.
- Beispiel Positionsnummer nicht korrekt: Suche nach Artikel beim Kunden statt Rechnungsrückweisung
- Kulanz bei Ausnahmen (z.B. 5% der Rechnungen auf Papier)
- Bestellverhalten dem Automatismus anpassen (Katalogbestellungen, wenig «Freitextbestellungen»)
- Ansprechpartner für Fragen ist erreichbar



Weit über 90 % der Kunden erfüllen diese Wünsche

Zusammenarbeit Kunden / Lieferanten

Lösungsansätze (2)



- Bewusste Förderung der erfolgreichen Schnittstellen
- PDF-Fakturierung
- Individuelle Anpassungen, wo Aufwand vertretbar und wirkliche Kundenbindung absehbar
- Grenzen bei Sonderwünschen erkennen
- Zusammenarbeit mit Softwarepartnern bei Branchenlösungen (überschaubare Anzahl Lösungen)

Vielen Dank!

