

Petra Schubert/Ralf Wölfle/Walter Dettling (Hrsg.)

E-Business
mit betriebswirtschaftlicher
Standardsoftware

Einsatz von Business Software in der Praxis

***E*cademy^{CH}**

*Das Kompetenzwerk der
Schweizer Fachhochschulen
für E-Business und E-Government*

HANSER

Die in diesem Buch enthaltenen Fallstudien wurden für den eXperience 2004 Event in Basel erstellt. Sie wurden wissenschaftlich aufbereitet durch E-Business-Experten der Universität St. Gallen, der Universität Bern, der Fachhochschule beider Basel, der Fachhochschule Aargau Nordwestschweiz, der Hochschule für Technik und Informatik (Berner Fachhochschule), der Zürcher Hochschule Winterthur sowie von Experten aus der Praxis. Die Ecademy (www.ecademy.ch), das Kompetenznetzwerk der Schweizer Fachhochschulen für E-Business und E-Government, hat durch ihre ideelle und finanzielle Unterstützung zur erfolgreichen Erstellung dieser Publikation beigetragen.

www.hanser.de

Bibliografische Information Der Deutschen Bibliothek
Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt.
Alle Rechte, auch die der Übersetzung, des Nachdruckes und der Vervielfältigung des Buches, oder Teilen daraus, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlages in irgendeiner Form (Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) – auch nicht für Zwecke der Unterrichtsgestaltung – reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

© 2004 Carl Hanser Verlag München Wien
Redaktionsleitung: Lisa Hoffmann-Bäumli
Herstellung: Ursula Barche
Umschlaggestaltung: Wolfgang Perez, büro plan.it
Datenbelichtung, Druck und Bindung: Kösel, Krugzell
Printed in Germany

ISBN 3-446-22960-4

Inhalt

Petra Schubert

E-Business mit betriebswirtschaftlicher Standardsoftware..... 1

Ralf Wölfle

Geschäftsprozesse im Zusammenspiel mit Business Software..... 9

Walter Dettling

Wie Schweizer KMU Business Software einsetzen 17

Vertriebsunterstützung / CRM

Fachbeitrag

Marcel Altherr und Günter Bader

IT-Unterstützung für Marketing und Verkauf 27

Fallstudien

Andreas Voss

Kardex (Ramco Systems) – Anlagenbau 35

Matthias J. Göckel

Debrunner & Acifer-Gruppe (Team Brendel AG) – Baustoffhandel 49

Petra Schubert

PERMASHOP (ABACUS Research AG) – Verkauf Fanartikel 63

Malte Dous und Susanne Glissmann

Tonet AG (Dynasoft AG) – Holzbehandlung 77

Nicole Scheidegger

Antalis AG (UD Neue Medien AG / Boxalino AG) – Papiergrosshandel..... 91

Schlussbetrachtung

Ralf Wölfle

Vertriebsunterstützung / CRM..... 105

B2B-Integration

Fachbeitrag

Thomas Myrach

B2B-Integration 107

Fallstudien

Uwe Leimstoll

Brütsch/Rüegger AG (Polynorm Software AG) – Werkzeughandel 115

Werner Lüthy

INFICON (io-market AG) – Elektrotechnik 129

Bruno Simioni

Stadmühle Schenk (itelligence AG) – Lebensmittelbranche 143

Schlussbetrachtung

Petra Schubert

B2B-Integration 155

Elektronische Rechnungsabwicklung

Fachbeitrag

Christian Tanner und Bruno Koch

Die elektronische Rechnungsabwicklung in der Schweiz 157

Fallstudien

Christian Tanner

UBS AG (Swisscom IT Services AG) – Finanzdienstleistung 169

Christian Tanner

Swisscom Fixnet AG (PostFinance) – Telekommunikation 181

Christian Tanner

Universitätsspital Basel (PayNet Schweiz AG) – Gesundheitswesen 191

Daniel Risch

Schweizerische Bundesbahnen (yellowworld AG) – Schienenverkehr 199

Schlussbetrachtung

Ralf Wölfle

Elektronische Rechnungsabwicklung 213

Corporate Performance Management

Fachbeitrag

Roger Klaus

Corporate Performance Management 215

Fallstudien

Barbara Sigrist

Swissbit (TDS Multi Vision AG) – Elektrotechnik 223

Rolf Gasenzer

Amt für Verkehr und Tiefbau des Kantons Solothurn (NOVO Business

Consultants AG) – Öffentliche Verwaltung 237

Ralf Wölfle

Swiss TS Technical Services AG (Process Partner AG) – Prüfinstitut 251

Schlussbetrachtung

Petra Schubert

Corporate Performance Management 265

Literaturverzeichnis 267

Kurzprofile der Herausgeber und Autoren 271

1 UBS AG

Christian Tanner

Bei der UBS gehen in der Schweiz täglich über 1'000 Rechnungen von Geschäftspartnern ein. Die manuelle Abwicklung dieser Dokumente verursacht in der stark dezentralisierten Organisation einen hohen Aufwand, ohne einen direkten Wertschöpfungsbeitrag zu leisten. Aus diesem Grund fordert die UBS von ihren Lieferanten verstärkt die Rechnungen in elektronischer Form. Dadurch kann die Rechnungsverarbeitung weitgehend automatisiert oder mittels eines webbasierten Workflows besser gelenkt werden. Um auf Seite der Rechnungssteller eine möglichst hohe Akzeptanz für ihre Forderung zu erreichen, nutzt die UBS die E-Invoicing-Lösung von Swisscom IT Services über den Handelsplatz Conextrade, die den Rechnungsstellern verschiedene Optionen zur Einlieferung der Rechnungsdaten anbietet.

Folgende Personen waren an der Bearbeitung dieser Fallstudie beteiligt:

Tab. 1.1: Mitarbeitende der Fallstudie

Ansprechpartner	Funktion	Unternehmen	Rolle
Ruth Giger	Leitung e-Procurement	UBS AG	Lösungsbetreiber
Erwin Mikeler	IT-Solution Manager Procurement		
Roger Gatti	Product Manager E-Invoicing	Swisscom IT Services AG	Lösungspartner
Christian Tanner	Berater E-Business	Fachhochschule beider Basel	Autor

1.1 Unternehmen und Projekthintergrund

Kurzprofil

UBS ist ein führendes Finanzinstitut, das für anspruchsvolle Kunden auf der ganzen Welt Finanzdienstleistungen erbringt. Sie hat den Anspruch, Finanzkraft und Innovationsfähigkeit in einer internationalen Unternehmenskultur zu verbinden, die Veränderungen als Chance begreift. UBS ist weltweit führend im Private Banking und gehört zu den grössten Vermögensverwaltern. Im Investment Banking und im Wertschriftengeschäft belegt sie unter den wichtigsten globalen Finanzinstituten einen Spitzenplatz. In der Schweiz ist sie die Nummer eins im Individual- und Firmenkundengeschäft. Als integrierter Konzern greift UBS auf die vereinten Ressourcen und das Know-how aller Geschäftseinheiten zurück. Die Vision der UBS ist es, das herausragende, globale Finanzdienstleistungsunternehmen und die führende Bank der Schweiz zu sein.

Projekthintergrund

Banken stehen in einem scharfen globalen Wettbewerb. Neben wettbewerbsfähigen Produkten sind effiziente Prozesse eine Voraussetzung für die erfolgreiche Geschäftstätigkeit. Diese Prozesse werden in grossem Umfang durch IT-Lösungen unterstützt, die oft zusammen mit Partnern massgeschneidert entwickelt werden. Banken haben schon früh die Potenziale des E-Business genutzt; nicht nur auf der Kundenseite durch E-Banking, sondern auch durch Lösungen zur Optimierung der internen Prozesse und auf der Beschaffungsseite. Im Jahr 2001 wurde das E-Procurement-Projekt „MyShop“ gestartet (vgl. Lüthy 2002). Die in dieser Fallstudie vorgestellte Lösung zur elektronischen Rechnungsverarbeitung ist ein weiterer Meilenstein zur umfassenden Unterstützung des Beschaffungsprozesses.

Partnerwahl

Nach der Evaluation mehrerer Lösungspartner entschied sich UBS für Swisscom IT Services AG (Firmenprofil siehe Fachbeitrag Tanner/Koch, S. **Fehler! Textmarke nicht definiert.**) mit ihrem Handelsplatz Conextrade. Die Erfahrungen im MyShop-Projekt und die frühe Verfügbarkeit einer MwSt-konformen Lösung für den Rechnungsaustausch spielten beim Entscheid eine wesentliche Rolle. Hinzu kam, dass Swisscom IT Services den Rechnungsstellern ein breites Spektrum an Anbindungsmöglichkeiten anbietet. Für die Entwicklung des webbasierten Workflows zur Rechnungskontrolle wurde auf interne IT-Ressourcen zurückgegriffen, die sich punktuell durch Spezialisten von SAP verstärkten.

1.2 Elektronische Rechnungsverarbeitung bei der UBS AG

1.2.1 Geschäftssicht

Situationsbeschreibung

Für UBS arbeiten in der Schweiz mehr als 25'000 Mitarbeitende verteilt auf über 300 Geschäftsstellen/Standorte. Grundsätzlich können alle Angestellten Verpflichtungen gegenüber Geschäftspartnern eingehen und dadurch eine Rechnung auslösen. Insgesamt werden pro Jahr für über 2.6 Mrd. CHF Investitionsgüter, Materialien und Dienstleistungen (inkl. externe Mitarbeitende) beschafft und 270'000 eingehende Rechnungen verarbeitet.

Nur bei etwa 32 % der Rechnungen wurde die entsprechende Bestellung in einem der Beschaffungssysteme (SAP MM-Modul oder SAP Enterprise-Buyer Professional) erfasst. Für den überwiegenden Teil der Rechnungen muss der Bezug zur Bestellung über den Rechnungsempfänger hergestellt werden. Dieser dezentrale Prozess der Rechnungszuordnung und -kontrolle verursacht hohe Kosten ohne einen direkten Wertschöpfungsbeitrag zu leisten. Er ist zudem geprägt durch lange Durchlaufzeiten, weil zahlreiche Stellen beteiligt sind: Internes Postbüro, Rechnungsempfänger, Freigeber, Finanzabteilung. Die Kosten für diesen Prozess werden von UBS auf etwa 150 CHF pro Rechnung beziffert.

Zielsetzungen

Im Rahmen des realisierten Projektes MyShop standen Weiterentwicklungen von zusätzlichen Funktionalitäten im Bereich der elektronischen Rechnungsverarbeitung an. Das Ressort Procurement erteilte zu Beginn des Jahres 2003 einen entsprechenden Auftrag. Die wichtigsten Zielsetzungen dabei waren:

- Geringe Komplexität bezüglich Unterhalt von Infrastruktur, Schnittstellen und Formaten
- Niederschwellige Lösung für Rechnungssteller soll innerhalb eines Jahres die Anbindung von 500 Geschäftspartnern ermöglichen
- Eliminierung von Papierrechnungen, Medienbrüchen und Datenredundanzen
- Erfüllung der relevanten gesetzlichen Vorgaben an den Prozess
- Systemunterstützte Freigabe der elektronischen Rechnungen
- Nachvollziehbarkeit des dezentralisierten Rechnungsverarbeitungsprozesses
- Interne Akzeptanz und Benutzerfreundlichkeit der Lösung

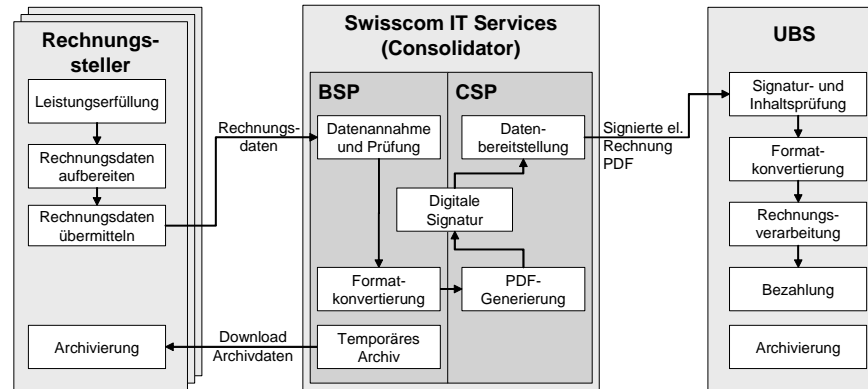


Abb. 1.1: Beteiligte Parteien mit ihren Rollen und Funktionen

An der Lösung beteiligte Partner

UBS bevorzugte eine Handelsplatz-Lösung gegenüber einer Direktanbindung mit den Rechnungsstellern, um die Komplexität der Bewirtschaftung von Formaten und Schnittstellen zu reduzieren. Das Unternehmen überträgt der *Swisscom IT Services* die Überprüfung der Vollständigkeit der MwSt-relevanten Felder, die Bereitstellung der Daten im gewünschten Format sowie die gesetzeskonforme digitale Signatur und die sichere Übermittlung der Daten an die UBS. *Swisscom IT Services* übernimmt damit gleichzeitig die Rolle des Consolidators und des Customer Service Providers (CSP). UBS bezahlt für das Outsourcing dieser Prozesse einen Grundbetrag für den Betrieb der Lösung und Transaktionsgebühren pro erhaltene elektronische Rechnung.

Von den insgesamt 20'000 *Rechnungsstellern* kommen theoretisch alle für den elektronischen Rechnungsaustausch in Frage. Dabei spielt es keine Rolle, ob sie Güter liefern oder Dienstleistungen erbringen. Die Evaluation der angebotenen Lösungsmöglichkeiten lohnt sich nach Angaben der UBS in einer ersten Phase für Rechnungssteller ab einem Volumen von 50 Rechnungen pro Jahr. Im Idealfall verfügt der Rechnungssteller über ein ERP-System, das den Export der Rechnungsdaten im gewünschten Umfang und Format zulässt. Aus Sicht der Rechnungssteller nimmt *Swisscom IT Services* die Rolle des Billing Service Providers (BSP) ein. Sie übernimmt die MwSt-konforme Konvertierung und Übermittlung der vom Rechnungsempfänger geforderten Daten. Für diese Leistungen zahlt der Rechnungssteller, abhängig von der gewählten Lösungsvariante in der Regel eine einmalige Setup-Gebühr sowie Transaktions- bzw. Betriebsgebühren.

1.2.2 Prozesssicht

Nach Eingang der elektronischen Rechnung bei UBS werden der Inhalt sowie die digitale Signatur überprüft. Die Ausgestaltung der anschließenden Rechnungsverarbeitung ist abhängig davon, ob die Rechnung einen Bezug zu einer UBS-Bestellung aufweist oder nicht (siehe Abb. 1.2).

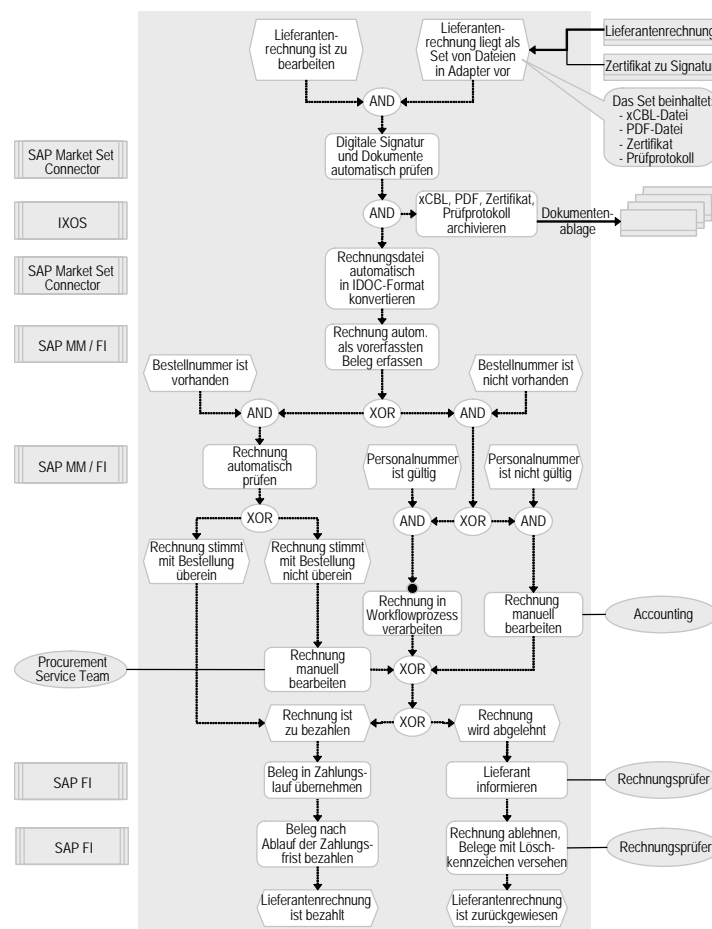


Abb. 1.2: Prozessdarstellung der elektronischen Rechnungsverarbeitung bei UBS

Ist der Bestellbezug gegeben, wird die Verarbeitung automatisch durch das System vorgenommen. Fehlt ein solcher Verweis kann die Rechnung mittels eines webbasierten Workflows kontrolliert und freigegeben werden. Diese beiden Varianten

werden nachfolgend beschrieben und die Prozessdarstellung für die workflowgestützte Rechnungsverarbeitung weiter detailliert (siehe Abb. 1.3).

Automatische, systemgestützte Rechnungsverarbeitung

Dieser Prozess kommt zur Anwendung, wenn sich die Rechnung auf eine *Bestellnummer* bezieht, die aus dem Beschaffungssystem (SAP MM-Modul) der UBS vergeben wurde. Weil die UBS nur elektronische Einzelrechnungen (eine Rechnung entspricht einer Bestellung) akzeptiert, ist eine eindeutige Zuordnung der Rechnung zur Bestellung im MM-Modul möglich. Für den Abgleich der einzelnen Rechnungspositionen müssen diese auf die entsprechende Bestellposition verweisen. Dadurch können die Rechnungskontrolle im MM-Modul und schliesslich die Zahlungsfreigabe im FI-Modul automatisch erfolgen. Die Zahlungsinformationen (Konditionen, Zahlungsfrist, Zahlungsadresse) werden vom System aus den Kreditorenstammdaten gelesen. Bei fehlgeschlagener Verarbeitung wird die elektronische Rechnung vom Services-Team im Ressort Procurement manuell bearbeitet. Diese Quote liegt bei etwa 1 %.

Workflowgestützte Rechnungsverarbeitung

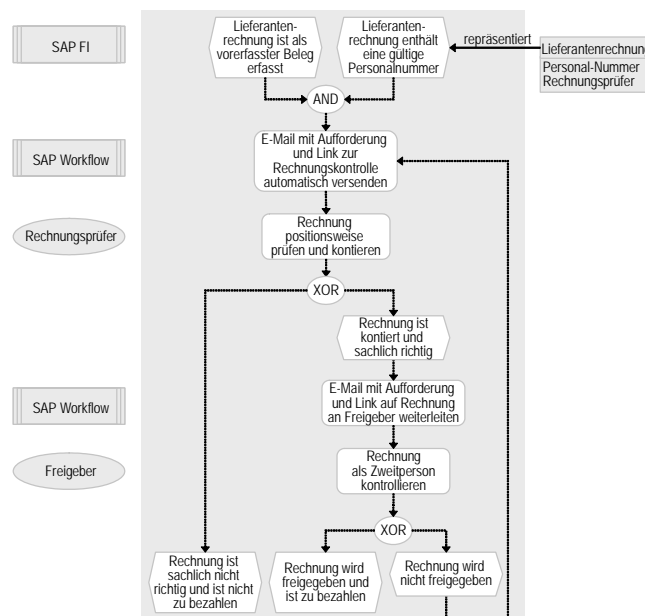


Abb. 1.3: Prozessdetaillierung der workflowgestützten Rechnungsverarbeitung

Elektronische Rechnungen, die keinen Bezug auf eine Bestellnummer der UBS nehmen, müssen zwingend mit einer UBS-Personalnummer versehen werden. Diese identifiziert die Person, an die die Rechnung zur Bearbeitung geleitet werden soll. Dieses Feld stösst einen elektronischen Workflow an, der durch ein E-Mail an die entsprechende Person initiiert wird. Diese kontrolliert die Rechnung, ergänzt sie mit Kontierungsinformationen (Sachkonto und Kontierungsobjekt) und bestimmt eine vorgesetzte Stelle zur Freigabe. Automatisch voreingestellt ist die kostenstellenverantwortliche Person laut Personaladministrationssystem. Diese Stelle erhält ein E-Mail mit dem Auftrag zur Freigabe. Ist auch diese erfolgt, wird die Rechnung schliesslich automatisch im SAP FI-Modul verbucht und zur fristgerechten Zahlung freigegeben. Die Zahlungsinformationen entnimmt das System den Kreditorenstammdaten. Die Workflow-Applikation ermöglicht, Stellvertreter zu definieren und Rechnungen elektronisch weiterzuleiten.

1.2.3 Anwendungssicht

Bei der *UBS* gehen die durch Swisscom IT Services erzeugten Rechnungsdokumente über den Market Set Connector von SAP ein. Dieser prüft die elektronische Signatur und konvertiert das xCBL-Rechnungsdokument in das für SAP lesbare IDOC-Format. Dabei entsteht ein vorerfasster Beleg, der entweder im MM-Modul (bei Rechnungen mit Bestellbezug) oder im FI-Modul weiterverarbeitet wird. Die eingegangenen Dokumente (xCBL- und PDF-Rechnung, Signaturinformationen, Prüfprotokoll) werden im Archivierungssystem IXOS abgelegt und mit dem SAP-Beleg logisch verknüpft.

Während im MM-Modul eine automatische Rechnungsverarbeitung erfolgt, erhalten bei Rechnungen ohne Bestellbezug die in der Rechnung definierten Rechnungsempfänger via Mail-Server eine E-Mail-Benachrichtigung, dass eine Rechnung zur Verarbeitung bereit liegt. Die Verarbeitung erfolgt als webbasierter Workflow aus dem SAP Workplace heraus. Für die Steuerung der Workflows werden die Daten des Personaladministrationssystems verwendet.

Sind die Rechnungsdaten korrekt, erfolgt die automatische Zahlungsfreigabe im SAP FI-Modul, wobei die Zahlungsbedingungen und -informationen in den Kreditorenstammdaten zur Anwendung kommen.

Idealerweise verfügt der *Rechnungssteller* über ein ERP-System, das den Export der Rechnungsdaten in einem verbreiteten Format unterstützt oder gar eine Schnittstelle zu einem der EBPP-Netzwerke besitzt. Swisscom IT Services bietet den Rechnungsstellern drei Optionen zur Einlieferung der Rechnungsdaten:

- Manuelle Eingabe der Rechnungsdaten via Webbrowser in die ASP-Lösung Vertriebsmanagement (Application Service Provider), bzw. direkte Erzeugung der Rechnung aus den über die ASP-Lösung eingegangenen Bestelldaten

- Export der Daten aus dem eigenen Rechnungsstellungs- bzw. ERP-System und Upload mit dem so genannten Rechnungsgateway (via Webbrowser oder automatisiert mittels lokal installierter Software)
- Integrierte Direktanbindung an den Handelsplatz Conextrade

Die Rechnungsdaten können in den Formaten xCBL (ein XML-Dialekt), UN/EDIFACT, IDOC oder als Flatfile ohne zusätzliche Konvertierungskosten an den Handelsplatz eingeliefert werden.

Damit UBS auf die Verarbeitung und Archivierung von Papierrechnungen verzichten kann, werden die Rechnungsdaten von Swisscom IT Services im Namen der Rechnungssteller digital signiert. Hierzu unterzeichnen die Rechnungssteller eine Delegationserklärung. In einem temporären Archiv werden die durch den Handelsplatz elektronisch verarbeiteten Rechnungsdaten MwSt-konform gespeichert und stehen den Rechnungsstellern zum Download in ein selbst zu führendes Archiv zur Verfügung.

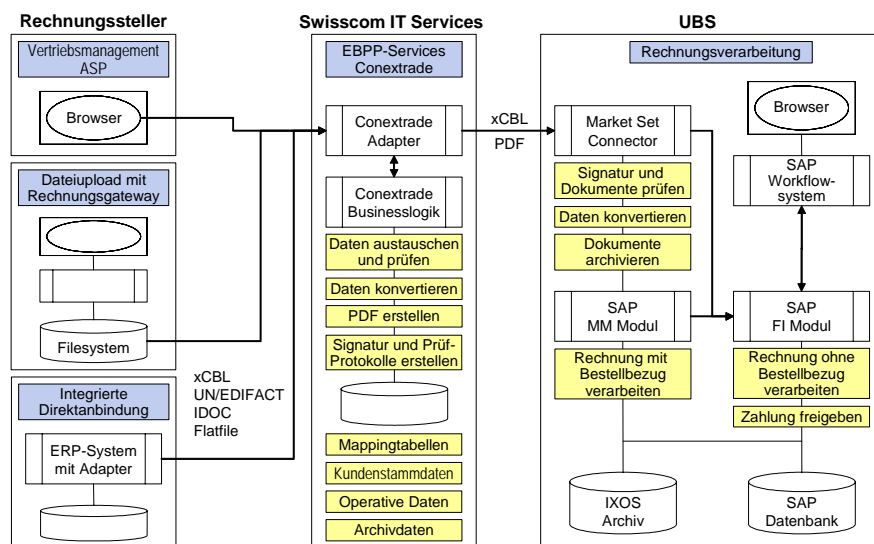


Abb. 1.4: Beteiligte Systemkomponenten und ihre Funktionen

1.3 Implementierung

Aus den Erfahrungen des E-Procurement-Projekts „MyShop“ gab sich UBS mehr Zeit für den Pilotbetrieb, der mit gezielt ausgewählten, innovativen Lieferanten durchgeführt wurde. Diese grosszügige Planung wurde auch beansprucht und zahlte sich aus.

Der Auftraggeber des Projektes war die Abteilung e-Procurement im Ressort Procurement; die operative Projektleitung wurde von der UBS-internen Informatik wahrgenommen. Weil das Projekt jedoch einen grossen Einfluss auf die Prozesse des Accountings hatte, war die Unterstützung dieses Bereichs eine unabdingbare Voraussetzung. *Swisscom IT Services* war zuständig für die technische Anbindung der Rechnungssteller, die Lieferung und Installation der E-Invoicing-Module auf dem Market Set Connector und das Modul zur Dokumentenablage im Archiv sowie für die logische Verknüpfung mit dem SAP-Beleg bei der UBS. Aufgabe der *Rechnungssteller* war es, die klar definierten Spezifikationen bezüglich Rechnungsinhalte und Formate sicherzustellen.

Weil nicht jeder *Mitarbeitende* regelmässig Rechnungen zu kontrollieren hat, stellte die adäquate interne Kommunikation eine besondere Herausforderung dar. Eine breit angelegte Information an alle Mitarbeitenden kam nicht in Frage. Deshalb entschied man sich, in den Benachrichtigungs-E-Mails an Rechnungsempfänger und -freigeber auf eine Kurzanleitung zu verweisen. Über einen Hyperlink führt ihn diese in die Einstellung seiner freigebenden und stellvertretenden Stellen ein und zeigt ihm die einzelnen Schritte der Rechnungsverarbeitung auf.

Die Supply Manager, die Verbindungspersonen zwischen Lieferanten und dem Ressort Procurement, wurden ebenfalls dokumentiert, damit sie in ihren Verhandlungen die Geschäftspartner für die elektronische Rechnungsstellung sensibilisieren und gewinnen können.

1.4 Erfahrungen aus dem Betrieb

Roll-out der Lösung bei weiteren Rechnungsstellern

Nach der Anbindung der ersten Rechnungssteller aus dem Pilotprojekt musste ein Prozess für den effizienten Roll-out der Lösung etabliert werden. Das Ressort Procurement informiert weitere potenzielle Rechnungssteller an Veranstaltungen oder mittels einer Dokumentation über die Möglichkeiten und Anforderungen für den elektronischen Rechnungsaustausch. Bei Ausschreibungen und Neuverhandlungen soll, wo sinnvoll, die elektronische Rechnungsstellung als Voraussetzung für eine Zusammenarbeit deklariert werden.

Interessierte Rechnungssteller können im Rahmen eines speziellen Workshops mit Swisscom IT Services die wichtigsten Fragestellungen und Anbindungsvarianten detailliert diskutieren.

Entscheidet sich ein Lieferant für die elektronische Rechnungsstellung, bestimmt er den Starttermin und verpflichtet sich, das Projekt innerhalb von 3 Monaten mit klar definierten Meilensteinen bis zur Produktivschaltung durchzuführen. Im Rahmen dieser Anbindungsprojekte übernimmt die UBS die Koordination und pflegt die Kreditorenstammdaten entsprechend nach. Die Swisscom IT Services leitet die technische Anbindung der Rechnungssteller an den Handelsplatz Conextrade. Dabei entsteht der grösste Aufwand bei der Bereitstellung der Daten aus der Rechnungsapplikation im von der UBS gewünschten Format und bei der Anpassung der betroffenen Geschäftsprozesse auf Seite des Rechnungsstellers.

Interner Betrieb

Nach Abschluss dieser Weiterentwicklungen übernahm das Accounting die Prozessverantwortung vom Ressort Procurement und ist für die weitere Entwicklung der Lösung zuständig. Wichtigste Anlaufstelle für Fragen zum webbasierten Workflow ist somit das Accounting.

Kopffdaten

Rechnungsdatum: 27.07.2004 Buchungsdatum: 27.07.2004
 Belegnummer: 51000208 Rechnungsnummer: 335665
 Kreditor: 556264 Name: Firma Muster AG
 Währung: CHF Zahlungsbed.: Zahlbar innert 30 Tagen netto
 Empfänger: M.J.Staub 1924-91749 T.WFTEST Brutto-Betrag: 166,80
 Freigeber:

Positionsdaten

Pos	Kontonr	Sachkontobezeichnung	Netto-Betrag	Kontierung	Menge	ME
001	6229000000	Über Büro/Betriebsmat	125,00	KST A1A3	1	ST
002	6229000000	Über Büro/Betriebsmat	30,00	KST A1A3	12	ST
003	6229000000	Über Büro/Betriebsmat	0,02	KST A1A3	1	ST

Prüfen Vollständig Sichern Ablehnen

Abb. 1.5: Kontrolle und Kontierung einer Rechnung ohne Bestellbezug via Webbrowser

Zielerreichung

Die Absicht, in kürzester Zeit von 500 Lieferanten und Dienstleistern die Rechnungen in elektronischer Form zu erhalten, wird verfehlt werden. Heute liegt die Zahl bei etwa 70 an die Lösung angebundenen Rechnungsstellern. Hingegen darf die schnelle Annahme des Workflows zur Rechnungsverarbeitung bei den Mitarbeitenden als Erfolg gewertet werden.

Die nachfolgend aufgeführten positiven Effekte, die seit der Einführung greifen, bestärken die UBS, die elektronische Rechnungsverarbeitung weiter zu treiben:

- Einsparung von 50 % der Prozessschritte durch Automatisierung, Standardisierung und Wegfall der manuellen Archivierung der Rechnungsdokumente (Indexierung, Scanning, Zuordnung zur Transaktion)
- Standardisierung und bessere Messbarkeit der Prozessqualität der Rechnungskontrolle und Zahlungsfreigabe
- Kürzere Durchlaufzeiten und automatisiertes internes Mahnwesen

1.5 Erfolgsfaktoren

Vorteile der Lösung

Der Handelsplatz Conextrade von Swisscom IT Services unterstützt nicht nur die elektronische Rechnungsabwicklung, sondern kann auch für den Austausch weiterer Geschäftsdokumente (z.B. Bestellung, Auftragsbestätigung oder Lieferavis) oder für die Bereitstellung elektronischer Katalogdaten eingesetzt werden. Damit ist es möglich, den Beschaffungsprozess umfassend darüber abzuwickeln. Dank der verschiedenen Anbindungsmöglichkeiten können Rechnungssteller ein ihrem Transaktionsvolumen entsprechendes Lösungsszenario wählen. Dies hilft der UBS bei der Durchsetzung ihrer Forderung an die Lieferanten, die Daten elektronisch bereitzustellen.

UBS bewirtschaftet somit nur eine Schnittstelle, was gegenüber End-to-End-Integrationen mit diversen Rechnungsstellern die Komplexität wesentlich reduziert. Die MwSt-Konformität ermöglicht der UBS zudem den vollständigen Verzicht auf Papierrechnungen.

Für die Rechnungen ohne Bestellbezug konnte dank des webbasierten Workflows die Durchlaufzeit markant reduziert werden. Die einfache Handhabung führte zu einer hohen Benutzerakzeptanz.

Der aktuelle Status einer Rechnung ist verfolgbar, was die Transparenz und Qualität des Prozesses entscheidend erhöht.

Lessons Learned

Die Anbindung der Rechnungssteller an die Lösung dauert länger als erwartet. Die Unternehmen haben sich kaum mit dem Thema auseinandergesetzt und sind noch zu wenig für die diesbezüglichen Anliegen der Grossunternehmen sensibilisiert. Oftmals drücken sie eigene IT-Probleme, die zwangsläufig Priorität geniessen.

Der elektronische Austausch von Geschäftsdokumenten zwingt sowohl Rechnungssteller wie auch Rechnungsempfänger, sich mit den Prozessen und der Bedeutung der gegenseitigen Beziehung auseinander zu setzen.

Gemeinsame Initiativen unter grossen Rechnungsempfängern können durch Harmonisierung und Standardisierung der Anforderungen an elektronische Rechnungen den Roll-out beschleunigen.

Anbindungsprojekte dauern länger als erwartet. Die technischen Voraussetzungen sind bei den Rechnungsstellern oft ungenügend, die Geschäftsprozesse nicht klar definiert und die Datenqualität mangelhaft. Letztere tritt in der Regel erst im End-to-End-Test zu Tage.

Der Roll-out kann beschleunigt werden, wenn den Rechnungsstellern konkrete Lösungsszenarien aufgezeigt werden können, die sich aus ihrer Sicht refinanzieren lassen. Eine Auseinandersetzung mit dem Rechnungssteller und die Entwicklung von partnerschaftlichen Lösungen können entscheidend zum erfolgreichen Roll-out beitragen.

Eine Durchlässigkeit der Nachrichten (Interoperabilität) der EBPP-Netzwerke würde die Verbreitung und Akzeptanz der elektronischen Rechnung im B2B entscheidend erhöhen.