



Whitepaper

Nutzenaspekte des E-Invoicing

Inhalt

Einführung	03
01 Was ist überhaupt „E-Invoicing“?	04
02 Treiber der Entwicklung	06
03 Vorteile von E-Invoicing	08
04 Übertragungswege für E-Rechnungen	10
05 E-Invoicing weltweit	12
06 Best Practices für Ihren E-Invoicing-Erfolg	13
Über die xSuite Group	14



Einführung

Die elektronische Rechnungsstellung (E-Invoicing) wird sowohl im B2B- als auch im B2G-Sektor (Business-to-Government) weltweit immer beliebter und ersetzt nach und nach die traditionellen Papier- und neuerdings auch PDF-Rechnungen.

Immer mehr Länder führen eine E-Rechnungspflicht im B2B-Umfeld ein. Unternehmen – insbesondere wenn sie international aufgestellt sind und Handelsbeziehungen mit Unternehmen in anderen Ländern führen – müssen sich daher jetzt mit dem Thema auseinandersetzen. Dafür benötigen sie Softwareanwendungen, mit der sich die Einhaltung von Vorschriften sowohl im öffentlichen als auch im privaten Sektor sicherstellen lassen.

Das vorliegende Whitepaper gibt eine generelle Einführung in das Thema E-Invoicing, erläutert die Treiber hinter der Entwicklung, stellt die einzelnen technischen Übertragungswege dar und stellt praktische Einsatzszenarien vor.

01 Was ist überhaupt „E-Invoicing“?

Nach früherem Verständnis beschreibt der Begriff E-Invoicing in seiner rudimentärsten Form den Vorgang, dass Rechnungen in elektronischer Form (in der Regel als PDF-Dokument) per E-Mail versendet werden. Beim Empfänger wurden sie anfangs häufig wie klassische Papierrechnungen behandelt, d.h. gedruckt und papierhaft abgelegt. Ein Vorgehen, das auch heute noch in vielen Unternehmen üblich ist.

Vor dem Hintergrund der fortschreitenden technischen Entwicklung herrscht inzwischen allerdings Konsens darüber, dass es sich mit dieser vereinfachten Form nicht um E-Invoicing handelt. Eine PDF-Rechnung ist nach neuer Definition des Begriffes „E-Invoicing“ eben noch keine E-Rechnung. Dieser Spezifikation zufolge muss das Dokument in einem strukturierten Datenformat ausgestellt, übermittelt und empfangen werden – und zwar so, dass es dem Empfänger möglich ist, die Rechnung automatisch und elektronisch zu verarbeiten. Erst dann handelt es sich nach heute gängiger Auffassung um eine elektronische Rechnung und der Begriff E-Invoicing trifft zu.

Zur Erstellung von E-Rechnungen in einem der gültigen Formate benötigt man eine spezielle Software. Mit ihr lassen sich E-Rechnungen im ERP-System erstellen und über einen der möglichen Übertragungswege (E-Mail, Peppol etc., s.u.) versenden. Aber auch Lösungen von Drittanbietern kommen hier zum Einsatz. Neben der debitorischen umfassen E-Invoicing-Lösungen auch die kreditorische Seite. Daher gibt es Systeme für die Annahme und Bearbeitung solcher Rechnungen. Sie integrieren die elektronischen Rechnungen auf Seite des Empfängers in dessen Bestell-, Buchhaltungs- und Abwicklungssysteme. Vor allem solch automatisierte Prozesse auf Empfängerseite sind es, aus denen die größten Einsparpotenziale beim E-Invoicing resultieren.

E-Rechnungen zeichnen sich dadurch aus, dass sie ohne manuelle Dateneingabe auf beiden Seiten des Prozesses (Käufer oder Lieferant) erstellt, ausgetauscht und verarbeitet werden können.

Was bedeutet das im Einzelnen? Um als E-Rechnung zu gelten, muss das Rechnungsdokument als maschinenlesbarer Datensatz vorliegen. Am weitesten verbreitet ist dabei das XML-Format, das speziell für die automatisierte Dokumentenverarbeitung entwickelt und optimiert wurde. Der XML-Datensatz einer solchen Rechnung enthält allgemeine Pflichtangaben, die sich aus gesetzlichen Bestimmungen ableiten (in Deutschland zum Beispiel etwa Umsatzsteuergesetz, e-Rechnungsverordnung u.a.).

Den Invoicing-Prozess verstehen

Rechnungen zählen zu den wichtigsten und relevantesten Dokumenten, wenn zwei Parteien eine Geschäftsbeziehung eingehen. Der Prozess der Rechnungsstellung hat daher zwei Seiten: die des Lieferanten und die des Käufers. Lieferanten veräußern ihre Waren oder Dienstleistungen, versenden dafür Rechnungen und verzeichnen am Ende einen Zahlungseingang: der sogenannte Order-to-Cash-Prozess. Agieren Sie als Käufer, ist es genau umgekehrt: Sie bestellen Waren oder Dienstleistungen, erhalten dafür eine Rechnung und bezahlen den Lieferanten (Purchase-to-Pay-Prozess).

Somit berührt der Rechnungsstellungsprozess mehrere Abteilungen sowohl beim Lieferanten wie beim Käufer. Beide Parteien stehen bei der Bearbeitung von Rechnungen vor gesonderten Herausforderungen, die sich zum Teil überdecken. Dazu gehören: manuelle Dateneingabe, lange Bearbeitungszeiten, intransparente Arbeitsschritte oder verzögerte Zahlungen.

Durch die Umstellung des traditionellen Rechnungsaustauschs und die Optimierung des Verfahrens für die Ausstellung, die Übermittlung, den Empfang und die Bearbeitung einer Rechnung bietet die elektronische Rechnungsstellung dem verkaufenden und dem kaufenden Unternehmen zahlreiche Vorteile. Auf beiden Seiten führt ein elektronischer Rechnungsaustausch zur Reduktion von Zeit, Kosten und Fehlern. Untersuchungen zu KPIs, d. h. einer Quantifizierung von Vorteilen, sind schon vielfach durchgeführt worden.

Den Rechnungsausgangsprozess betreffend (also die Lieferantenseite), überwiegen strategische und Prozessaspekte. Hier geht man von 40-50 % Einsparung bei der Durchlaufzeit aus, 40-50 % geringeren Transaktionsfehlern und Abstimmungen sowie einem um rund 20 % früheren Zahlungseingang (mit entsprechenden Auswirkungen auf die Finanzierungskosten). Höhere Kundenbindung und Porto-/Materialeinsparungen sind weitere Vorteile

Blickt man auf die Seite des Rechnungseingangs (Käuferperspektive), stehen Prozesseinsparungen im Vordergrund. Mit 50-60 % ist die Einsparung bei den Durchlaufzeiten sogar noch größer als auf Seite des Lieferanten. Auch 40-50 % weniger Transaktionsfehler fallen an - Abstimmungen vereinfachen sich durch weniger Rückfragen. Zu beobachten sind außerdem eine deutlich erhöhte Transparenz (Vorteil bei Monats- und Jahresabschlüssen) und bessere Skontoausnutzung (in Ländern mit Skonto).

02 Treiber der Entwicklung

In den letzten Jahren hat die elektronische Rechnungsstellung weltweit an Dynamik gewonnen. Immer mehr Unternehmen erkennen die zahlreichen Vorteile, die sich dadurch bieten. Sie beginnen daher, ihre derzeitigen Rechnungsstellungsprozesse durch die Einführung digitaler Verfahren zu verändern. Verschiedene Gründe sind es, die Unternehmen aller Branchen auf den E-Invoicing-Zug aufspringen lassen. Zu den wichtigsten zählen:

1. Zunehmende digitale Transformation

Als digitale Transformation bezeichnet man den Prozess der Implementierung digitaler Technologien zur Schaffung neuer — oder Änderung bestehender — Geschäftsprozesse, Arbeitskultur und Kundenerfahrungen. Auf diese Weise wollen Unternehmen den sich ändernden Geschäfts- und Marktanforderungen gerecht werden und sich in die Lage versetzen, auf Basis digitaler Technologien neue Geschäftsmodelle zu entwerfen. Es geht also um eine Neugestaltung des eigenen Geschäfts und der Wettbewerbsfähigkeit im digitalen Zeitalter. Im Rahmen dieser Transformation haben sich viele Geschäftsabläufe grundlegend verändert. Prozesse, die früher stark auf manueller Arbeit beruhten, wurden umgestaltet und durch digitale Arbeitsschritte ersetzt. Die häufigsten Ergebnisse sind Effizienzsteigerungen, Kostensenkungen, verbesserte Geschäftskontinuität sowie optimierte Zuverlässigkeit und Compliance.

Die Rechnungsverarbeitung gehört zu den Prozessen, die von der digitalen Transformation mit am tiefgreifendsten beeinflusst und umgestaltet wurden. In der Vergangenheit war entlang des Rechnungsverarbeitungsprozesses viel manuelle Arbeit erforderlich: Rechnungsdaten mussten mühsam aus Papierdokumenten manuell in ein ERP-System übertragen oder manuell mit den dazugehörigen Daten aus der Bestellung verglichen werden.

Inzwischen können digitale Workflow-Lösungen solche langwierigen und fehleranfälligen Aufgaben übernehmen. Durch die Verlagerung des Schwerpunkts von manuellen Arbeitsschritten auf eine vollständig digitale Rechnungsverarbeitung profitieren Unternehmen weit über die Grenzen ihrer Buchhaltungsabteilung hinaus. Ein digitaler und automatisierter Rechnungsverarbeitungsprozess scheint in der Tat der nächste natürliche Schritt für Unternehmen zu sein, das Potenzial der Digitalisierung und Automatisierung voll auszuschöpfen.

2. Einhaltung staatlicher Vorschriften

Die Notwendigkeit der Einhaltung immer neuer regulatorischer und gesetzlicher Vorschriften ist ein weiterer Treiber in manchen Ländern für die Einführung von E-Invoicing-Verfahren. Die meisten Regierungen weltweit haben inzwischen Umsatzsteuer-(VAT) oder Waren- und Dienstleistungssteuerprogramme (GST) eingeführt. Diese Steuerart hat sich schnell zur wichtigsten Transaktionssteuer der Welt entwickelt. Gleichzeitig stellt sie eine wichtige Quelle für Steuerbetrug dar.



Unternehmen, die ihr gesamtes Transaktionsvolumen nicht ordnungsgemäß deklarieren, vermeiden es, (einen Teil ihrer) Steuern zu zahlen, was letztlich zu einer wachsenden Umsatzsteuerlücke führt. In vielen Ländern haben die Regierungen erkannt: Die Umstellung auf elektronische Rechnungsstellung ist eine überaus wirksame Maßnahme zur Verringerung von Steuerbetrug.

In Italien und Portugal etwa ist die E-Rechnung im B2B-Umfeld bereits Pflicht, andere europäische Länder stehen kurz davor (siehe Kapitel 5: E-Invoicing weltweit). Aufgrund ihres digitalen Charakters erhöht die elektronische Rechnungsstellung die Transparenz, die Rückverfolgbarkeit und die Einhaltung der Vorschriften im Rechnungsstellungsprozess.

Anfangs betrafen die E-Invoicing-Mandate hauptsächlich die B2G-Transaktionen einiger Länder, d. h. den Handel zwischen einem Unternehmen und einer staatlichen Einrichtung. Mit der Zeit dehnten jedoch immer mehr Länder den Anwendungsbereich ihrer elektronischen Rechnungsstellung auch auf B2B-Transaktionen aus.

Dies hat zur Folge, dass der Rechnungsstellungsprozess immer komplexer wird, insbesondere für internationale Unternehmen, da sie die Einhaltung der verschiedenen Gesetze und Vorschriften an ihren verschiedenen Standorten sicherstellen müssen. Gleichzeitig werden die Vorteile der elektronischen Rechnungsstellung nicht nur für die Regierungen, sondern auch für die Unternehmen spürbar, da die Steuerverfahren verbessert und die Transparenz bei der Rechnungsstellung im B2G- und B2B-Bereich erhöht wird.

3. Kosteneinsparungen

Wie bei der Automatisierung von Prozessen üblich, führt die elektronische Rechnungsstellung in der Regel zu deutlichen Kostensenkungen. Die Anschaffung einer entsprechenden Software hat sich schnell amortisiert. Verantwortlich dafür ist vor allem der Wegfall manueller Arbeiten und die daraus resultierende Effizienzsteigerung.

03 Vorteile von E-Invoicing

Sinkende Kosten sind für die meisten Unternehmen der wohl wichtigste Anlass, sich mit E-Invoicing zu beschäftigen. Doch darin erschöpfen sich die Vorteile nicht. Durch die digitale Übermittlung von Dokumenten und deren Integration mit vor- und nachgelagerten Geschäftsabläufen können Unternehmen Rechnungen ohne Medienbrüche an andere IT-Systeme weiterleiten und verarbeiten. Durch die Ablösung der herkömmlichen manuellen Rechnungsstellung und -bearbeitung ergibt sich also eine Reihe weiterer Vorteile.

Zunächst noch einmal zur Kosteneinsparung

Für den Versender entfallen Druck-, Kopier- und Portokosten. Auf der Empfängerseite hat die schnelle Rechnungsverarbeitung den Effekt, dass dort, wo es Skonto gibt, Fristen besser eingehalten werden sowie Mahngebühren und Kopierkosten entfallen. Der Wegfall manueller Dateneingabe spart zudem Personalkosten für monotone Abtipp-Arbeiten. Die Beschäftigten der Buchhaltungsabteilung können sich vielmehr auf wertschöpfende Aufgaben konzentrieren, zum Beispiel die Überwachung und Steuerung finanzieller KPIs. So tragen sie zur langfristigen Leistungskraft des Unternehmens bei.

Reduzierung manueller Tätigkeiten und höhere Genauigkeit

Beim manuellen Übertragen von Rechnungsdaten zwischen Papier und IT-Systemen kommt es zwangsläufig immer wieder zu Flüchtigkeitsfehlern. Im allgemeinen geht man von einer Fehlerquote von einem Prozent aus – was bei ausreichend hoher Anzahl anfallender Rechnungen schon zu einer beträchtlichen Summe falscher Daten im ERP-System führt.

Diese Fehlerquote lässt sich durch eine elektronische Erfassung von Rechnungen und die durchgängig digitale Verarbeitung im Accounts-Payable-Prozess auf nahezu Null senken. Die menschliche Aktivität beschränkt sich dann auf die Validierung, d. h. die Prüfung, ob die Daten wirklich richtig automatisch übernommen wurden. Viele Unternehmen streben darüber hinaus eine möglichst hohe Anzahl sogenannter Dunkelbuchungen an. Der komplette Verarbeitungsprozess findet dabei im Hintergrund statt, ohne dass es weiteren menschlichen Zutuns bedarf.

Welche Automatisierungsstufe auch gewählt wird: Ziel ist stets eine höhere Genauigkeit und Geschwindigkeit im gesamten Prozess der Rechnungsbearbeitung.

Effizienteres Arbeiten durch Prozessautomatisierung

Überall, wo Prozesse durch ein Workflowsystem automatisiert werden, erhöht sich die Effizienz und können vorhandene Ressourcen besser ausgenutzt werden. Die Kreditorenbuchhaltung wandelt sich von einem manuellen Back-Office-Prozess zu einer strategischen Einheit, die Finanz-KPIs liefert sowie schnellere Zahlungszyklen sicherstellt.

Zeitgewinn

Eingangsrechnungen im Papierformat manuell zu bearbeiten und weiterzuleiten ist ein zeit- und personalintensiver Prozess. Oft vergehen Tage vom Rechnungseingang bis zur Verbuchung. Währenddessen ist die Rechnung auf internen Postwegen unterwegs und wartet auf Freizeichnung durch verschiedene Personen. Währenddessen ist meist unklar, wo sie sich gerade befindet, Rückfragen von Lieferanten werden zur zeitraubenden Tagesaufgabe. Mit E-Invoicing entfallen all diese Tätigkeiten, was den Rechnungsdurchfluss massiv beschleunigt.

Inanspruchnahme von Frühzahler-Rabatten (Dynamic Discounting)

Durch schnellere Rechnungsverarbeitung und den Wegfall manueller Schritte wie Dateneingabe, Validierung und Übermittlung an das ERP-System sind Unternehmen in der Lage, ihre Eingangsrechnungen eher zu bezahlen und von Frühzahlungs- oder auch dynamischen Rabatten zu profitieren. Während im deutschsprachigen Raum ein zusätzlicher Rabatt bei frühzeitiger Zahlung einer Rechnung seit langem üblich ist (man spricht hier von Skonto), ist dieser Ansatz international kaum bekannt. Insbesondere auf dem US-Markt setzt sich dafür das sogenannte Dynamic Discounting immer stärker durch.

Hierbei gilt im Prinzip das gleiche Grundprinzip wie beim deutschen Skonto. Wer früher bezahlt, erhält einen gewissen Rabatt. Dynamic Discounting ist aber wesentlich flexibler – oder wie der Name schon vermuten lässt, dynamischer. Bei diesem Ansatz können die Rabatthöhe und das Zahlungsziel beliebig gewählt werden. Es ist auch möglich, mehrere Stufen anzubieten. Die Initiative kann vom Lieferanten oder vom Käufer ausgehen, das Angebot kann dauerhaft bestehen oder nur für einen begrenzten Zeitraum oder sogar nur für eine einzelne Rechnung. Hier ist also Flexibilität gefragt.

Voraussetzung, um im Gegenzug für einen Rabatt schnellere Zahlung anbieten zu können, ist natürlich ein gestraffter interner Bearbeitungsprozess. Sind hier durch liegengeliebene Rechnungen schon alle Zeitfenster ausgeschöpft, bleibt die Flexibilität auf der Strecke und damit auch Dynamic Discounting.

Mehr Transparenz und besseres Cash-Management

E-Invoicing geht Hand in Hand mit der Automatisierung nachgelagerter Prozesse durch eine Workflow-Lösung. Deren Einsatz wiederum schafft mehr Transparenz und die Basis für ein besseres Cash-Management. Ein Rechnungseingangsbuch in der Workflowsoftware verschafft Überblick über den jeweiligen Status einer Rechnung und sorgt damit für die erforderliche Transparenz im Accounts-Payable-Prozess für alle Beteiligten. Auch auf archivierte Dokumente lässt sich mit wenigen Mausklicks zugreifen. Das Ergebnis: Bessere Einblicke in die Ausgaben und eine Übersicht darüber, welche Rechnungen bezahlt sind und welche noch nicht. Dies ermöglicht genauere Prognosen und Planungen, da sich die getroffenen Annahmen auf Echtzeitinformationen stützen.

Höhere Sicherheit

Automatisierte Arbeitsabläufe führen zu mehr Prozesssicherheit. Weniger manuelle Arbeit ist erforderlich, stattdessen werden Arbeitsschritte klar definiert und dann automatisch vom System ausgeführt. Dies stärkt zugleich den Schutz vor Betrug.

Verbesserte Kunden- und Lieferantenbeziehung

Kürzere Zahlungszyklen, weniger Nachfragen zu nicht bezahlten Rechnungen, weniger Zahlungstreigkeiten, weniger Fehler in der Rechnungsbearbeitung – all dies sind Faktoren, mit denen Unternehmen die Beziehung zu ihren Kunden einerseits sowie Lieferanten andererseits maßgeblich verbessern können.

04 Übertragungswege für E-Rechnungen

E-Rechnungen können auf verschiedene Arten übertragen werden: per E-Mail, über Onlineportale oder über den internationalen Versandweg Pan-European Public Procurement OnLine (Peppol). Insbesondere die letztere Möglichkeit hat sich neben dem Format AS2 als EDI-Übertragungsweg etabliert.

E-Mail

Bislang nutzt eine Mehrheit der Unternehmen für den Versand von E-Rechnungen den E-Mail-Verkehr. In Deutschland sind es etwa 52 Prozent, wie die Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe e. V. (DSAG) Mitte 2021 in einer Mitgliederumfrage herausgefunden hat. E-Mail ist der wohl einfachste, naheliegendste Weg. Die Rechnung als XML-Datei wird dabei, genau wie ein normales PDF-Dokument, im Anhang einer E-Mail verschickt. Allerdings weist diese Form der Übermittlung die bekannten Sicherheitsmängel hinsichtlich der Integrität und Authentizität der übermittelten Dokumente auf, was zum nächsten Übertragungsweg führt, den Online-Portalen.

Online-Portale

In einigen Ländern (siehe Kapitel 5: E-Invoicing weltweit) ist die Übermittlung von E-Rechnungen über staatliche Online-Portale bereits verpflichtend. Unternehmen müssen sich dabei auf einer zentralen Plattform der Finanzbehörde registrieren. Dorthin senden sie per Webservice ihre Ausgangsrechnungen, die anschließend auf steuerliche Konformität geprüft werden. Erst nach der Validierung wird die Rechnung an den eigentlichen Empfänger übermittelt.

Neben den staatlichen gibt es Portale von Drittanbietern, die ebenfalls für die Rechnungsübermittlung genutzt werden. Vor allem bei einer großen Zahl an Einkaufstransaktionen ist die Einrichtung eines Online-E-Invoicing-Portals ein zunehmend beliebter Ansatz. Der Ansatz eignet sich gut für die elektronische Kommunikation mit kleineren Lieferanten, die sich nicht in der Lage sehen, mit ihrem Kunden eine 1:1-Verbindung via B2B-Integration (siehe unten) und direkten EDI-Verkehr (Electronic Data Interchange) aufzubauen.

Einkäufer nutzen solche Portale in der Regel in Verbindung mit der B2B-Integration. Dadurch ist sichergestellt, dass alle Rechnungen auf die gleiche Weise und mit den gleichen Tools bearbeitet werden können. Das Portal kann zudem in das Rechnungsbearbeitungssystem des Unternehmens integriert werden, um dem Lieferanten Status- und andere Informationen zu vermitteln.

Der Vorteil hierbei liegt vor allem auf Seiten des Einkäufers, der die Rechnungen mithilfe entsprechender Software automatisiert aus dem Portal in sein Rechnungsbearbeitungssystem übernehmen kann. Für kleine Lieferanten ohne entsprechende technische Infrastruktur bleibt es dabei: Sie müssen ihre Daten manuell in das Portal eingeben. Immerhin können Fehler durch falsche Übertragung dabei bereits im Portal erkannt und behoben werden, und nicht erst im ERP-System des Einkäufers.

Dennoch: Beim manuellen Upload von Rechnungen in ein Portal kann nicht von einer vollständigen End-to-End-Automatisierung des Rechnungsstellungsprozesses gesprochen werden. In Ländern, die das Clearance-Modell für die elektronische Rechnungsstellung verwenden, ist dieser Ansatz deshalb ungeeignet.



B2B-Integrationen

Ein weiterer Ansatz für die elektronische Rechnungsstellung ist die elektronische Integration und Automatisierung von Geschäftsprozessen zwischen Partnern, auch bezeichnet als B2B-Integration. Lieferanten erstellen und versenden dabei automatisch elektronische Rechnungen, die die Einkäufer in digitalem Format erhalten, automatisch verarbeiten und in ihr ERP- oder Buchhaltungssystem übertragen. Es entfällt also für beide Seiten die Dateneingabe. Genauigkeit und Integrität der Daten verbessern sich dadurch deutlich.

Eine B2B-Integration erfordert allerdings auch einiges an Aufwand bei der Einrichtung und Konfiguration der technischen Infrastruktur. So müssen etwa Datenmappings eingerichtet werden, um unterschiedliche Dateiformate auf Einkäufer- und Lieferantenseite anzugleichen etc. Deshalb beauftragen die meisten Unternehmen für diese Aufgaben spezielle Dienstleister. Die B2B-Integration hat aus diesen Gründen nur in bestimmten Branchen, etwa der Automobilindustrie, eine gewisse Marktdurchdringung erreicht.

Peppol

Das Peppol-Netzwerk gilt als Übertragungsweg der Zukunft für E-Rechnungen. Die Peppol-Initiative will den elektronischen Dokumentenaustausch im Beschaffungsprozess vorantreiben. Mit „BIS Billing 3.0“ entstand ein neuer Standard für E-Rechnungen, welcher landesspezifisch durch die zuständigen National-Authorities angepasst werden kann. Außerdem wurde das Peppol-Netzwerk geschaffen. Über dieses können angeschlossene Organisationen geschäftliche Dokumente sicher austauschen und elektronische Rechnungen an Unternehmen und Behörden schicken. Peppol ist vergleichbar einem Einschreiben mit Rückschein; nach Einschätzung der Fachwelt wird es sich als Versandweg der Zukunft etablieren und ist mittlerweile auch über EU-Grenzen hinaus weltweit im Einsatz.

05 E-Invoicing weltweit

Vorschriften für die elektronische Rechnungsstellung sind seit Anfang der 2000er Jahre auf dem Vormarsch. Viele Regierungen wie Argentinien, Brasilien, Mexiko und Chile sind dazu übergegangen, E-Invoicing-Vorschriften durchzusetzen. Ursprünglich bezogen sich die staatlichen Vorgaben für die elektronische Rechnungsstellung hauptsächlich auf Einkäufe des öffentlichen Sektors. So schreibt beispielsweise die EU-Richtlinie 2014/55/EU vor, dass öffentliche Verwaltungen in der Lage sein müssen, elektronische Rechnungen entgegenzunehmen und verarbeiten zu können.

In jüngster Zeit haben die Vorschriften begonnen, sich über B2G-Transaktionen hinaus auf B2B-Transaktionen auszudehnen. So ist Italien das erste Land, das seit dem 1. Januar 2019 die elektronische Rechnungsstellung für alle B2B-Rechnungen vorschreibt. Alle Rechnungen — ob B2B, B2C oder B2G — müssen dort seitdem im maschinenlesbaren XML-Format FatturaPA verfasst sein. Auch der Übertragungsweg ist verpflichtend vorgegeben über das staatlich betriebene Austauschsystem Sdi (Sistema di Interscambio). Pflicht ist die E-Rechnung im B2B-Umfeld inzwischen auch in Portugal, weitere Länder stehen kurz davor (Deutschland, Belgien, Frankreich, Kroatien, Polen, Slowakei, Spanien).

In Ungarn war die E-Rechnung bisher zwar nicht Pflicht, aber ein E-Reporting. In dieses wurde Anfang 2021 die Möglichkeit der Weiterleitung als E-Rechnung integriert. In Singapur gibt es staatliche Förderung und ein Anreizsystem für Unternehmen, die sich bei InvoiceNow anmelden. Mit diesem Programm forciert die Regierung das Thema und regelt darin sowohl das Format (XML) als auch den Übertragungsweg (Peppol-Netzwerk).

So drängen Länder auf der ganzen Welt derzeit auf die Einführung von E-Invoicing und haben Initiativen gestartet, um die E-Rechnung voranzutreiben, sowohl im B2B- als auch im Business-to-Government-Bereich. Die vorgeschriebenen Formate (XML) als auch Übertragungswege (Portal, E-Mail, beliebig) sind dabei recht unterschiedlich. Für international tätige Unternehmen bringt dies eine gewisse Komplexität mit sich, denn den einen Weltstandard wird es auf absehbare Zeit nicht geben.

Unternehmen sind deshalb auf Softwarelösungen angewiesen, die Rechnungen in allen weltweit gebräuchlichen Formaten und Standards verarbeiten: XRechnung, ZUGFeRD, Peppol BIS Billing 3.0, Factur-X und InvoiceNow. Solche Systeme holen maschinenlesbare Rechnungen im XML-Format automatisch aus einem E-Mail-Postfach oder E-Rechnungsportal ab und unterstützen Portale, die auf Peppol basieren. Auch die Übertragung in das ERP-System zur Weiterverarbeitung stoßen solche Softwarelösungen an. Für international agierende Unternehmen hat dies den Vorteil, dass sie sich nicht mit den in den jeweiligen Ländern geltenden Bestimmungen zur E-Rechnung befassen und im Zweifel jedes Mal eine spezielle Software einführen müssen.

06 Best Practices für Ihren E-Invoicing-Erfolg

Unternehmen pflegen mit ihren Lieferanten zum Teil sehr unterschiedliche Beziehungen. Von einem erhält man regelmäßig Waren und Dienstleistungen, andere schicken nur selten oder gar einmalig eine Rechnung. Lieferanten unterscheiden sich außerdem zum Teil erheblich hinsichtlich ihrer Unternehmensgröße und technischen Ausstattung.

Aus diesen Gründen wird auch ihre Herangehensweise an das Thema E-Invoicing jeweils recht verschieden sein. Unternehmen, die mit möglichst vielen ihrer Lieferanten E-Invoicing betreiben wollen, sollten also aktiv auf ihre Geschäftspartner zugehen. Diese brauchen Hilfestellung, damit beide Seiten voll und ganz vom digitalen Rechnungsaustausch profitieren können. Für kleine Lieferanten, die in den operativen Geschäftsprozessen noch wenig automatisiert arbeiten und nur selten Rechnungen schicken, kann eine Portallösung sinnvoll sein. Dort geben Sie ihre Rechnungsinformationen selbständig ein.

Tipp 1:

Gehen Sie daher zunächst auf mittlere und größere Geschäftspartner mit einem höheren Rechnungsvolumen zu. Für diese wird die manuelle Dateneingabe in einem Portal aufgrund des Aufwandes wahrscheinlich nicht die präferierte Lösung sein. Sie sollten deshalb als erstes darin unterstützt werden, elektronische Rechnungen zu versenden, denn dort schlummert das größte Optimierungspotenzial, gerade auch für den Rechnungsempfänger.

Tipp 2:

Bereiten Sie einen FAQ-Katalog zum Thema E-Invoicing vor. Dies vereinfacht den Einstieg in die Thematik für den Lieferanten, mit der Folge, dass deutlich weniger Rückfragen bei Ihnen auflaufen werden. Wer die folgenden neun Fragen beantworten kann, hat damit die wesentlichen Punkte abgedeckt:

Fragen zum Übertragungsweg per E-Mail:

- Wie lautet die E-Mail-Adresse, an die die elektronischen Rechnungen versendet werden sollen? Ist es dieselbe Adresse wie für z.B. PDF-Rechnungen oder gibt es eine separate Adresse?
- Wie wird mit Anlagen umgegangen? Diese können sowohl in die XML-Datei eingebettet sein als auch ein zusätzlicher E-Mail-Anhang. Haben Sie einen bevorzugten Weg oder lassen Sie beides zu?
- Dürfen mehrere Rechnungen an eine E-Mail angehängt werden oder soll jede Rechnung in einer separaten E-Mail versendet werden?
- Gibt es beim E-Mail-Versand für die Anlagen eine Namenskonvention? Muss z.B. der Bestandteil „Rechnung“ immer im Dateinamen der Rechnung vorkommen und „Anlage“ im Dateinamen der Anlage?

Fragen zum Übertragungsweg „Portal“ (falls Sie dieses anbieten):

- Bieten Sie auch eine Upload-Möglichkeit für bereits erzeugte elektronische Rechnungen an? Oder können diese im Portal nur durch manuelle Dateneingabe erzeugt werden?
- Wie ist Ihre Leitweg-ID für die Feinadressierung?

Fragen zur Rechnungsdatei:

- Welches Rechnungsformat bevorzugen Sie?
- Welche Versionen des jeweiligen Formates unterstützen Sie?
- Welche besonderen Angaben sollen in welches Feld? Eine deutsche XRechnung zum Beispiel hat rund 200 Felder. Für viele davon sind die Inhalte definiert, einige sind aber auch als Freitextfelder gedacht. Die Inhalte dieser sollten Sie mit Ihren Lieferanten abstimmen. Konkretes Beispiel: Soll die Information „Leistungszeitraum“ in das Feld „Bemerkung zur Rechnung“?

Mit xSuite bereit für E-Invoicing

Der wirtschaftliche Nutzen wie auch gesetzliche Regularien tragen dazu bei, dass sich E-Invoicing weltweit immer stärker durchsetzt. Um sich dafür technisch zu wappnen, brauchen Unternehmen passende Softwareanwendungen. Diese stammen von Anbietern wie der xSuite Group, einem global tätigen Softwarehersteller, dessen Kerngeschäft auf der Automatisierung dokumentenbasierter Geschäftsprozesse mit SAP basiert.

xSuite ist spezialisiert auf die automatisierte Eingangsrechnungsverarbeitung und unterstützt ihre Kunden in diesem Zusammenhang auch beim E-Invoicing.

Mit der Lösung xSuite eDNA werden Unternehmen optimal auf die Anforderungen der E-Rechnung vorbereitet. Sie ermöglicht die Konvertierung in die unterschiedlichsten E-Rechnungsformate und die Übertragung über das Peppol-Netzwerk.

Somit sind alle E-Rechnungsanforderungen abgedeckt: Erstellung*, Übertragung und Verarbeitung. xSuite eDNA ist ein cloudbasierter Ein- und Ausgangskanal für E-Rechnungen. Die bequeme Anbindung an das ERP-System erfolgt über APIs.

Die Daten aus eingehenden E-Rechnungen werden mit xSuite eDNA übernommen und automatisch in die jeweils dafür vorgesehenen Felder Ihres ERP-Systems übertragen, sowohl auf Kopf- als auch auf Feldebene. Außerdem werden zusätzliche Informationen übergeben, z. B. das Eingangsdatum der E-Rechnung.

Es erfolgt ein Abgleich zu den Stammdaten in Ihrem ERP-System. Dies ermöglicht eine automatisierte Kreditorenerkennung. Die E-Rechnung kann anschließend bequem mit demselben xSuite-Workflow verarbeitet werden, den Sie auch für Papier-, PDF- oder andere Rechnungsformate nutzen.

Über die xSuite Group

xSuite ist Softwarehersteller von Anwendungen für dokumentenbasierte Prozesse und stellt weltweit standardisierte, digitale Lösungen bereit, die ein einfaches, sicheres und schnelles Arbeiten ermöglichen. Die Automatisierung wichtiger Arbeitsprozesse in Verbindung mit einem durchgängigen Dokumentenmanagement stehen im Mittelpunkt. Kernkompetenz ist die Eingangsrechnungsverarbeitung in SAP inkl. E-Invoicing für führende Unternehmen weltweit sowie öffentliche Auftraggeber. Ergänzt wird dies durch Anwendungen für Einkaufs- und Auftragsprozesse sowie Archivierung. Die Software wird in der Cloud oder hybrid betrieben. xSuite liefert alles aus einer Hand (Softwarekomponenten und Dienstleistungen). Regelmäßige SAP-Zertifizierungen bestätigen den hohen Qualitätsstandard. Sie gelten für verschiedene Lösungen und Einsatzumgebungen von SAP. Mit xSuite verarbeiten mehr als 300.000 User pro Jahr über 80 Millionen Dokumente in über 60 Ländern.

*Die Erstellung von E-Rechnungen wird ab Q3/4 2024 zur Verfügung gestellt