

Mehr Unternehmenskunden für die E-Rechnung B2B gewinnen

Best Practice



Vorwort

Im Geschäftsalltag setzen sich digital strukturierte Rechnungen zunehmend durch. Vom durchgängig digitalen Rechnungsaustausch via ERP- bzw. Buchhaltungssystem profitieren im B2B-Bereich sowohl Rechnungsempfänger als auch Rechnungssteller. PostFinance bietet die digital strukturierte Rechnung für Unternehmen unter dem Produktnamen «E-Rechnung B2B» an. Damit sich das Potenzial der Lösung fürs einzelne Unternehmen entfalten kann, müssen möglichst viele Teil-

nehmende an die E-Rechnung B2B angebunden sein. Falls Sie in der Rolle des Rechnungsstellers agieren, liegt der Schlüssel zum Erfolg in der Anbindung Ihrer Kunden. Doch wie gelingt es, Ihre Kunden von der Nutzung der E-Rechnung B2B zu überzeugen?

Unsere Best-Practice Unterlagen unterstützen Sie dabei, das Potenzial der E-Rechnung B2B auszuschöpfen.

Inhaltsverzeichnis

Ausgangslage	5
Welche Arten von digitalen Rechnungen gibt es?	6
Vorteile der E-Rechnung B2B für Ihr Unternehmen	8
Vorteile der E-Rechnung B2B für Ihre Kunden	9
Hilfreiche Massnahmen – Was können Sie tun?	10
Bleiben Sie dran – es lohnt sich	13

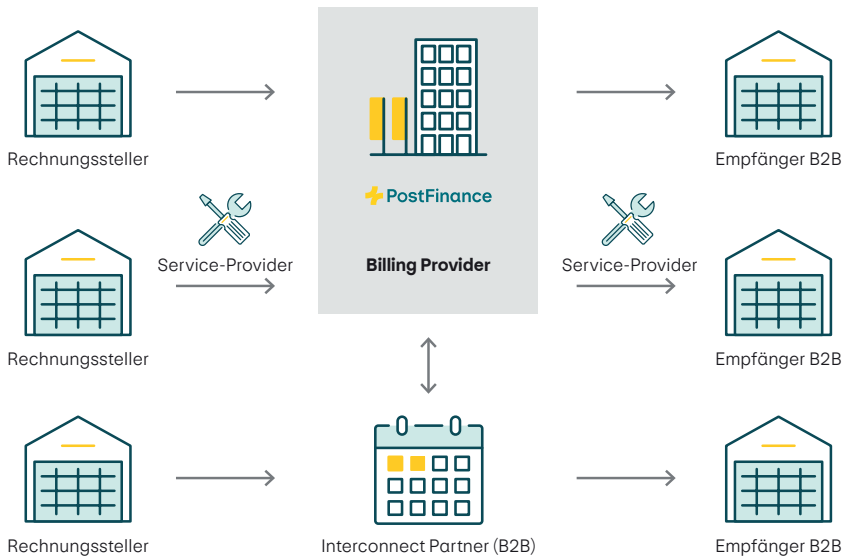


Ausgangslage

Auf analogem Weg war das Versenden und Empfangen von Rechnungen bislang eine klare Sache: Der Rechnungssteller druckte das Dokument aus, verschickte es mit der Post und konnte davon ausgehen, dass die Rechnung den Empfänger wenige Tage später erreichte – und dieser sie im System erfassen und zur Zahlung freigeben konnte. Im Zuge der Digitalisierung setzt eine schnell wachsende Anzahl an Unternehmen nun jedoch auf den elektronischen Rechnungsaustausch. Das spart nicht nur Zeit, sondern auch Kosten.

Die E-Rechnung B2B bietet ein grosses Potenzial, wenn sie richtig eingesetzt wird.

In den nachfolgenden Kapiteln erklären wir Ihnen, wie Sie mit Hilfe von digitalen Rechnungen Vorteile für Ihr Unternehmen generieren können.



Welche Arten von digitalen Rechnungen gibt es?

Papierrechnungen verlieren zunehmend an Bedeutung. Im Folgenden möchten wir Ihnen zwei Arten elektronischer Rechnungen mit ihren verschiedenen Ausprägungen vorstellen: die E-Mail-Rechnung und die Strukturierte Rechnung (E-Rechnung B2B).

Die Definition einer elektronischen Rechnung

Eine elektronische Rechnung ist ein elektronisches Dokument, das auf elektronischem Weg zugestellt wird und die gleichen Inhalte und Rechtsfolgen hat wie eine Rechnung auf Papier. Das Dateiformat und die Übermittlungsart können dabei unterschiedlich sein.

E-Mail-Rechnung

Bei der E-Mail-Rechnung handelt es sich grundsätzlich um eine Rechnung im PDF-Format. Das PDF-Format hat dabei drei mögliche Ausprägungen: die PDF-Rechnung, die QR-Rechnung und die Hybrid-Rechnung. Diese unterscheiden sich in der Art der Zahlungsangaben bzw. in dem Grad der maschinellen Lesbarkeit.

PDF-Rechnung

Die PDF-Rechnung ist eine unstrukturierte digitale Rechnung, die zwar eine IBAN enthält, aber einen separaten Zahlungsvorgang bedingt: Die Zahlungsinformationen müssen entweder ins Mobile- bzw. E-Banking übertragen, als Zahlungsauftrag via Brief an die Bank übermittelt oder am Schalter bezahlt werden.

QR-Rechnung

Rechnungen können von Empfänger:innen entweder durch Scannen des QR-Codes beglichen werden oder, wie auch bei der PDF-Rechnung, via M-/E-Banking, Brief an die Bank oder direkt am Schalter. QR-Rechnungen müssen nicht elektronisch gestellt werden, sondern können auch per Post an die Rechnungsempfänger:innen gesendet werden.

Hybride Rechnung

Die Hybride Rechnung besteht sowohl aus einer Bild-Repräsentanz (z. B. PDF) als auch aus einer Daten-Repräsentanz (z. B. XML). Letztere fokussiert sich – im Gegensatz zu einer Strukturierten Rechnung – auf wenige zentrale Daten. Für Unternehmen mit entsprechender Software ist es möglich, die strukturierten Daten automatisch auszulesen. Dies bedeutet allerdings auch, dass Rechnungsempfänger:innen, die bevorzugt strukturierte Daten verarbeiten, nicht umhinkommen, ebenso die Bild-Repräsentanz zu archivieren.

Digital strukturierte Rechnung (E-Rechnung B2B)

Durch die Digitalisierung der Belegverarbeitung lassen sich Kosten reduzieren und Prozesse optimieren. Durch einen strukturierten Datensatz werden automatisierte und medienbruchfreie Verarbeitung und Interoperabilität von Rechnungen möglich. Strukturierte Rechnungen schickt das rechnungsstellende Unternehmen über einen Provider an die Software des rechnungsempfangenden Unternehmens. Dadurch, dass der Provider das vom Sender herausgegebene Format ins Empfänger-Format umwandelt, können die Daten automatisiert verarbeitet werden. In der Regel erhält der Rechnungsempfänger ausserdem ein PDF, das die Rechnungsangaben enthält und von den Mitarbeiter:innen geprüft werden kann.

Fazit

Je automatisierter Prozesse sind und je mehr sie internationalen Standards entsprechen, desto zukunftssicherer sind die entsprechenden Rechnungsstellungsverfahren. Zwar bedeutet die Umstellung auf diese Verfahren zunächst einen zeitlichen und finanziellen Aufwand, mittel- und langfristig sparen Sie jedoch Ressourcen ein. Im B2B-Bereich erweist sich die E-Rechnung B2B als beste Lösung. Dadurch, dass der Datenverkehr zwischen den Buchhaltungssoftwares stattfindet, ist dieses Verfahren besonders nachhaltig, effizient, zuverlässig und sicher.

Vorteile der E-Rechnung B2B für Ihr Unternehmen



Sie reduzieren Kosten

Durch Digitalisierung von Prozessen und Automatisierung repetitiver Aufgaben verringert sich der Arbeitsaufwand. Rechnungsempfänger sparen sich das manuelle Erfassen im Buchhaltungssystem, für Rechnungssteller entstehen keine Druck-, Versand- oder Papierkosten.



Sie erhöhen die Sicherheit

Hinsichtlich des Datums der Zahlungsauslösung und -ausführung erweisen sich digitale Rechnungen als deutlich verlässlicher. Zudem ermöglichen Sie eine grössere Sicherheit und Kontrolle der Nutzerdaten.



Sie sparen Zeit

Digitale Daten werden unmittelbar verarbeitet – im Gegensatz zu Daten (z. B. aus Brief oder E-Mail), die erst manuell erfasst werden müssen. So verschlanken Sie die Prozesse und reduzieren das Fehlerpotenzial.



Sie schonen die Umwelt

Digitale Rechnungen brauchen weder Papier und Druckertinte noch eine Zustellung per Post. Das ist ressourcenschonend und verringert CO₂-Emissionen.

Vorteile der E-Rechnung B2B für Ihre Kunden

Zeigen Sie Ihren Kunden auf, welche Vorteile die E-Rechnung B2B bietet:



Ihre Kunden vereinfachen ihre Prozesse

Durch die E-Rechnung B2B steigern sie die Prozessqualität im Kreditorenmanagement und sparen damit Zeit und Kosten.



Ihre Kunden senken die Fehlerhäufigkeit

Da die Rechnungsübermittlung elektronisch erfolgt und die Rechnungsdaten nicht immer wieder manuell eingegeben werden müssen, sinken die potenziellen Fehlerquellen.



Ihre Kunden automatisieren ihre Prozesse

Durch die Automatisierung von Kreditorenprozessen verlaufen Prozesse schneller, sind transparenter und sämtliche Aktionen können nachverfolgt werden. Zudem werden insbesondere bestellbezogene Rechnungen schneller bezahlt.



Ihre Kunden werden zu nachhaltigeren Auftraggebern

Durch den Empfang von E-Rechnungen B2B verzichten sie auf Papierrechnungen und verringern damit ebenfalls CO₂-Emissionen.

Hilfreiche Massnahmen – was können Sie tun?

Tipp 1: Know-how-Aufbau in Ihrem Unternehmen

Machen Sie die verschiedenen Rechnungsarten bei den relevanten Personen in Ihrem Unternehmen bekannt und erklären Sie die Unterschiede zwischen den verschiedenen Rechnungsarten. Stellen Sie insbesondere sicher, dass die Unterschiede zwischen einer E-Mail-Rechnung und einer digital strukturierten Rechnung (E-Rechnung B2B) verstanden werden. Dadurch schaffen Sie ein gemeinsames Verständnis und gehen vom gleichen Format aus. Zusätzliche Massnahmen, insbesondere für Mitarbeitende, die im Kundenkontakt stehen oder mit den Debitorenprozessen zu tun haben: Stellen Sie sicher, dass diese Mitarbeitenden die Vorteile von der E-Rechnung B2B kennen und diese auch aktiv bei Ihren Kunden bewerben. Bauen Sie zudem Know-how auf, wie sie neue Rechnungsempfänger in Ihrem Prozess hinzufügen können und was dabei beachtet werden muss. Damit verhindern Sie Leerläufe und die Verlangsamung des Prozesses.



Tipp 2: Kommunizieren Sie über Ihre eigenen Kanäle

Machen Sie die Strukturierte Rechnung bei Ihren Kund:innen bekannter. Ob Rechnungsversand, Newsletter, Social Media oder Blog-Artikel: Unsere Erfahrung zeigt, dass sich unternehmenseigene Kommunikationskanäle optimal eignen, um Kund:innen zu überzeugen. Nutzen Sie die Kontaktpunkte mit Ihren Kunden rund um den Bestell- und Rechnungsprozess, um die strukturierte Rechnung bekannter zu machen und so Ihre Anzahl Rechnungsempfänger zu erhöhen.

Als Hilfsmittel stellen wir Ihnen eine Briefvorlage sowie einen E-Mail-Banner zur Verfügung, mit dem sie die E-Rechnung B2B aktiv bewerben können.

[Firmenname]
[Name Ansprechpartner]
[Strasse, Hausnummer]
[PLZ, Ort]

[Firmenname Empfänger]
[Name Ansprechpartner]
[Strasse, Hausnummer]
[PLZ, Ort]

Wir stellen auf E-Rechnungsversand um – verbinden Sie sich jetzt!

[Anrede]

Wir haben die Grundlagen geschaffen, um gemeinsam mit Ihnen unsere Prozesse zu digitalisieren und zu vereinfachen: Ab sofort versenden wir die Rechnungen an unsere Geschäftspartner elektronisch als strukturierte B2B E-Rechnung über die Schnittstelle von PostFinance.

Wir haben festgestellt, dass Sie elektronische Rechnungen mit der Empfänger-ID [Empfänger-ID einfüllen] empfangen.

Gerne senden wir Ihnen ab [Datum] unsere Rechnungen digital zu.

Bei Fragen stehen wir Ihnen gerne unter der E-Mailadresse [email@email.ch] zur Verfügung.

Wir freuen uns auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit.

Freundliche Grüsse

[Firma, Name Ansprechpartner, Unterschrift]

Tipp 3: Finden Sie neue Empfänger:innen für die E-Rechnung B2B

Um den elektronischen Rechnungsaustausch zwischen Unternehmen und Organisationen zu fördern, betreibt PostFinance das eDirectory – und unterstützt damit eine Initiative des Schweizer Digital Invoice-Forums (swissDIGIN). Bei eDirectory handelt es sich um das Verzeichnis für B2B-Invoicing in der Schweiz. Damit können Sie in der Schweiz domizilierte Geschäftspartner identifizieren, die Rechnungen mit strukturierten Daten versenden und/oder empfangen wollen.

Zu Beginn der Umstellung auf E-Rechnung B2B lohnt sich hier ein Abgleich mit dem eigenen Kundenstamm, um zu erfahren, welche Ihrer Kunden bereits strukturierte Rechnungen empfangen können.



Bleiben Sie dran – es lohnt sich

Die Anbindung Ihrer Kunden an die E-Rechnung B2B macht sich für Ihr Unternehmen nachhaltig bezahlt. Je mehr Kunden Sie für die E-Rechnung B2B gewinnen können, desto umfassender können Sie Ihre Prozesse im Rechnungsaustausch digitalisieren und so von den Vorteilen der elektronischen Rechnung profitieren.

Überlegen Sie sich, wie sie Ihre Kunden immer wieder auf die Möglichkeit der E-Rechnung aufmerksam machen können, und machen Sie es Ihnen so einfach wie möglich. Besteht eine Austausch-Plattform, wo Sie regelmässig darauf hinweisen können? Weisen Sie auf Ihrer Website und in Ihren Bestelldokumenten auf die E-Rechnung B2B hin? Oder vermerken Sie ganz einfach auf Ihren Rechnungen, dass Sie E-Rechnung B2B anbieten.

Vernetzen Sie sich auch mit anderen Unternehmen in Ihrer Branche und sprechen Sie mit Ihren Kunden. Möglicherweise haben Sie ähnliche Herausforderungen und finden gemeinsam Lösungen dafür.



PostFinance AG
Mingerstrasse 20
3030 Bern

Telefon +41 58 448 14 24
www.postfinance.ch

