



Kommunikationsdrehscheibe für KMU

Vom E-Rechnungs-Gesetz, das ab November 2018 im Geschäft mit deutschen Behörden nur noch elektronischen Rechnungsaustausch zulässt, sind viele Unternehmen betroffen. Für sie bedeutet diese Herausforderung auch eine Chance, das Thema endlich anzugehen und auf alle Geschäftsbeziehungen auszuweiten – den effizienten Prozessen zuliebe.

„Das E-Rechnungs-Gesetz ist der Stein des Anstoßes. Wir haben alle keine Zeit zu verschenken und sollten die Sache jetzt gründlich angehen.“ Sascha Wendt, Solutions Business Consultant bei Pitney Bowes Deutschland, ist sich sicher, dass es mit dem elektronischen Dokumentenversand nun auch in Deutschland vorangeht.

Das ursprüngliche Vorhaben, einen EU-weit einheitlichen Standard für den Rechnungsaustausch zu schaffen, wurde offiziell auf Eis gelegt: Zu unterschiedlich sind die Systeme, die bei öffentlichen Einrichtungen oder privatwirtschaftlichen Unternehmen und erst recht in verschiedenen Ländern

genutzt werden. Funktionierende Systeme zu verbieten, würde all den großen Unternehmen und Konzernen schaden, für die elektronische Rechnungsverarbeitung längst Usus ist. Viele von ihnen haben mit ihren Lieferanten Verfahren zur Rechnungsstellung vereinbart, die sich bewährt haben. Gängig ist der elektronische Datenaustausch via EDI (Electronic Data Interchange), einem Verfahren, mit dem Daten automatisiert transportiert und ohne menschliches Zutun verarbeitet werden.

Das nationale E-Rechnungs-Gesetz sagt der Papierpost nun auf einer neuen Ebene den Kampf an: Ab dem 27. November 2018

dürfen Bundesministerien und Verfassungsorgane nur noch elektronische Rechnungen akzeptieren, Länder und Kommunen werden später folgen. Dafür ist XRechnung als Format vorgeschrieben, ebenfalls maschinenlesbar, doch ganz anders. Jetzt sehen sich zahlreiche kleine und mittelständische Unternehmen damit konfrontiert, in das E-Invoicing einzusteigen, um öffentliche Aufträge weiterhin erfüllen zu können.

Neben EDI und XRechnung sind Rechnungen als PDF-Anhänge üblich, zur Wahl stehen weitere elektronische Formate wie ZUGFeRD (Zentraler User Guide des Forums elektronische Rechnung Deutschland), das auf PDF/A-3

basiert und in das PDF eine XML-Datei einbindet, sodass Menschen und Systeme die Rechnung gleichermaßen lesen können. Angesichts dieser Vielfalt können unbedarfte Unternehmen ganz schön ins Schwitzen geraten. Doch wenn sie ihre Kunden aus dem öffentlichen Umfeld behalten wollen, ist die Frage nicht mehr, ob sie sich mit dem Thema befassen, sondern wie.

„Pitney Bowes ist ein Traditionsunternehmen für Postbearbeitung und seit jeher mit dem Rechnungsversand vertraut“, sagt André Dykier, Senior-Produktmanager bei Pitney Bowes Deutschland. „Im Zuge der digitalen Transformation geht es darum, die Komplexität aus dem Versand zu nehmen, die sich durch Mehrkanalversand und Formatvielfalt ergibt.“ Dazu hat das Unternehmen eine Kommunikationsdrehscheibe entwickelt, die Unternehmen beim elektronischen Versand unterstützen soll.

ALLE KANÄLE NUTZEN

Die physische Ausgangspost hat Pitney Bowes am Drucker abgeholt: Jedes zu Papier gebrachte Dokument wurde in einfachen Schritten kuvertiert, frankiert und damit versandfertig gemacht. Für den mehrkanaligen Versand setzt man heute einen Schritt weiter vorn an und ermöglicht es, den jeweiligen Kanal auszuwählen, um das Dokument entsprechend zu produzieren. Jetzt heißt es nicht mehr „drucken“, sondern über die Kommunikationsdrehscheibe den Datenstrom in den gewünschten Kanal zu leiten, der „Druck“, „EDI“ oder jeder andere x-beliebige Kanal sein kann. Dabei sagt das Unternehmen eine einfache Integration zu. „Wir machen keine neue Baustelle auf, indem

„Wir ermöglichen unseren Kunden einen ganzheitlichen Prozess rund um die Ein- und Ausgangskommunikation. Hierbei sind wir äußerst effektiv, da wir uns an die Infrastruktur unserer Kunden anpassen – und nicht umgekehrt.“

SASCHA WENDT, Solutions Business Consultant bei Pitney Bowes Deutschland



wir in das führende ERP-System eingreifen“, verspricht Wendt, und Dykier ergänzt: „Die Kontrolle über den Mailflow bleibt auch dort erhalten, wo die Hardware keine Rolle mehr spielt und sich Produktion und Versand ‚unsichtbar‘ vollziehen.“

Für diese Kommunikationsdrehscheibe hat Pitney Bowes verschiedene vorhandene digitale Lösungen miteinander verbunden, um sämtliche Kanäle zu nutzen und über Pitney Bowes zu bedienen: Eine einfache virtuelle Maschine für die sichere Datenübertragung per SFTP (Secure File Transfer Protocol) an den Kunden oder einen Dienstleister reicht aus. Die vollständige Lösung ist hochgradig individuell und wird in einer persönlichen Beratung geschmiedet, wobei Prozesskosten und Datensicherheit im Mittelpunkt stehen.

Dabei geht es längst nicht nur um Rechnungen. Denn wo Rechnungen geschrieben

werden, fallen auch Mahnungen an – und so ist man schnell bei der gesamten Ein- und Ausgangspost, die anfällt. Ob große Mengen oder kleine, ob inhaltsgleiche Sendungen oder individuelle Transaktionsdokumente mit vertraulichen Inhalten – alle bisherigen Briefe können Unternehmen über die Kommunikationsdrehscheibe physisch oder digital aufbereiten. „Wir möchten nicht, dass unsere Kunden mit verschiedenen Insellösungen konfrontiert werden“, betont Wendt. „Wir möchten ihnen einen ganzheitlichen Prozess ermöglichen, sodass sie die Eingangs- und Ausgangskommunikation auch elektronisch so einfach und transparent vollziehen können, wie sie es von der Papierpost gewohnt sind.“ Die Frage, wie das individuell aussehen kann, beantworten die Experten von Pitney Bowes ausführlich, wenn sie eine E-Mail an contact.de@pb.com mit dem Betreff „E-Invoicing“ erhalten.

Die Papierpost nimmt langsam, aber stetig ab, der Bedarf an Dokumentation von Geschäftsprozessen und einem schriftlichen Austausch darüber nimmt eher zu und sucht sich andere Wege; das E-Rechnungs-Gesetz beschleunigt diesen Prozess. „Ein Unternehmen investiert heute kaum noch in Hardware für die nächsten sieben Jahre, das ist angesichts der digitalen Transformation viel zu unsicher – es lässt sich ja gar nicht mehr absehen, was in diesem Zeitraum geschehen wird“, resümiert André Dykier. „Wir werden unseren Kunden auch künftig als verlässlicher Partner für das Dokumentenmanagement zur Seite stehen, ganz gleich, welche Formen Dokumente noch annehmen werden.“

Anja Knies ■

„Im Zuge der digitalen Transformation geht es darum, die Komplexität aus dem Versand zu nehmen, die sich durch Mehrkanalversand und Formatvielfalt ergibt.“

ANDRÉ DYKIER, Senior Produktmanager bei Pitney Bowes

