

Gefördert
durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie



Bundesministerium
des Innern

E[→]DOCS

Umstellung auf den elektronischen Rechnungsaustausch in der öffentlichen Verwaltung – Erfahrungen aus Mittelstandsunternehmen

Dr. Steffen Bernius, Goethe-Universität Frankfurt am Main

Dr. Donovan Pfaff, Bonpago GmbH

Prof. Dr. Wolfgang König, Goethe-Universität Frankfurt am Main



Agenda

- Einleitung
- Analyse 1: Die Situation bei KMU
- Analyse 2: Wirksamkeit von Diffusionsstrategien
- Fazit

eRechnung in der öffentlichen Verwaltung: Wo stehen wir heute?

- EU macht Druck mit neuer **Richtlinie**: Empfang elektronischer Rechnungen in der öffentlichen Verwaltung bald verpflichtend
- Pilotprojekte in der öffentlichen Verwaltung wie auch bei KMU zeigen, wie die eRechnung (jenseits der EDI-basierten Lösung großer Unternehmen) „richtig“ umzusetzen ist:
 - an Bedürfnissen der Lieferanten ausgerichtet (einfaches „**pdf per Mail**“ möglich)
 - **technologieneutral** (modulare Softwarearchitektur; viele Provider)
 - zukunftsgerichtet (Erzeugung von sinnvollen **Daten** statt bloßer Papiervermeidung)
- Frage: Was können öffentliche Verwaltungen aus den Erfahrungen von KMU lernen?

Projektfamilie

E-Docs



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie



ROTHENBERGER



KLEINER



TASK
eDoc Services

...T...Systems...

HESSEN



eRechnung



Bundesministerium
des Innern

HeRechnung



ISPRAT
Forschungsinstitut für Software in Public Administration und Technologie e.V.

HESSEN



**Koordinierungs-
projekt**



Bundesministerium
des Innern

HESSEN



 **IT-Planungsrat**

eRechnung II



Bundesverwaltungsamt



thw

bpb:
Bundeszentrale für
politische Bildung

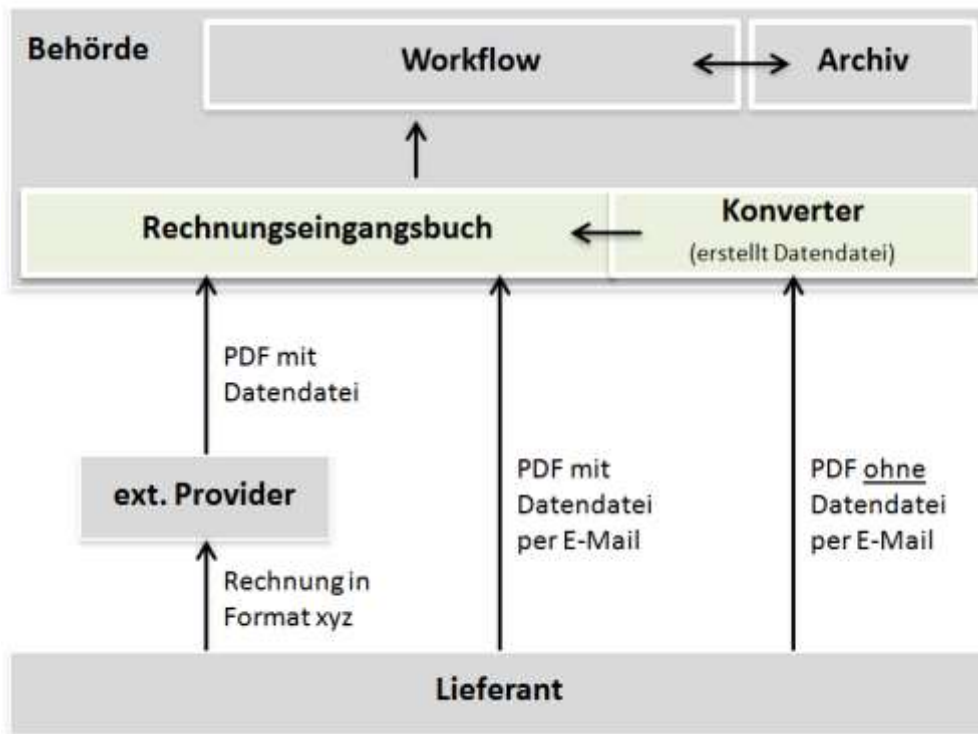
Was wurde gemacht?

- Entwicklung eines umfassenden **Akzeptanz-Modells** von elektronischen Rechnungen
- **Marktanalyse** der Lösungsanbieter
- Identifikation zentraler **Herausforderungen an eine Umsetzung**
 - bei Experten aus 20 europäischen Ländern
 - bei über 150 Bundesbehörden und Kommunen
 - bei dem „typischen“ Sachbearbeiter in der öffentlichen Verwaltung
 - bei Mitarbeitern und Entscheidern unserer Partner-KMU
 - beim Endkunden als Rechnungsempfänger
- BMI-Studie „**Handlungsempfehlungen** zum Rechnungsaustausch mit der Verwaltung“
- Implementierung der ersten **Prototypen** bei verschiedenen KMU (z. B. ROTHENBERGER) und dem THW

Wie sieht die Lösung aus?

- **Kern der Lösung:** Steuerzeichen in einer PDF-Datei werden zur räumlichen Identifikation von Variablen (im vorliegenden Fall Daten einer Rechnung) herangezogen.
- Die räumliche Platzierung der Variablen auf einer Rechnung kann zwischen Rechnungsversendern variieren. Daher ist es notwendig, von jedem Rechnungsversender idealerweise **einmalig** den Aufbau der durch seine Software geschriebenen Rechnungen – sprich: die **Lokalisierung der Rechnungsdaten** – zu erfassen.
- **Unterschied zu OCR-Verfahren:** Die Daten kommen quasi direkt aus dem PDF-“Quellcode“; Voraussetzung ist lediglich, dass die PDF-Datei direkt aus dem rechnungserzeugenden Programm erstellt wird (kein Scan)
- Tests in der Privatwirtschaft wie auch im Öffentlichen Dienst zeigen, dass **nahezu 100%** der so „rekonstruierten“ Rechnungsdaten aus einem PDF „richtig“ sind.

Beispiel THW



- **INEX-Konverter** ermöglicht Erstellung der Datendatei direkt beim Empfänger
- Dadurch wird der von den Lieferanten präferierte Transportweg „**PDF per E-Mail**“ möglich
- Trotzdem **Heterogenität im Eingang**: Lieferanten können eRechnungen auf **drei Wegen** schicken
- Homogenität beim Bearbeitungsprozess durch **zentrales Rechnungseingangsbuch**
- **Modularer Aufbau** ermöglicht Anbindung von Workflow- und Archiv-Komponenten

Agenda

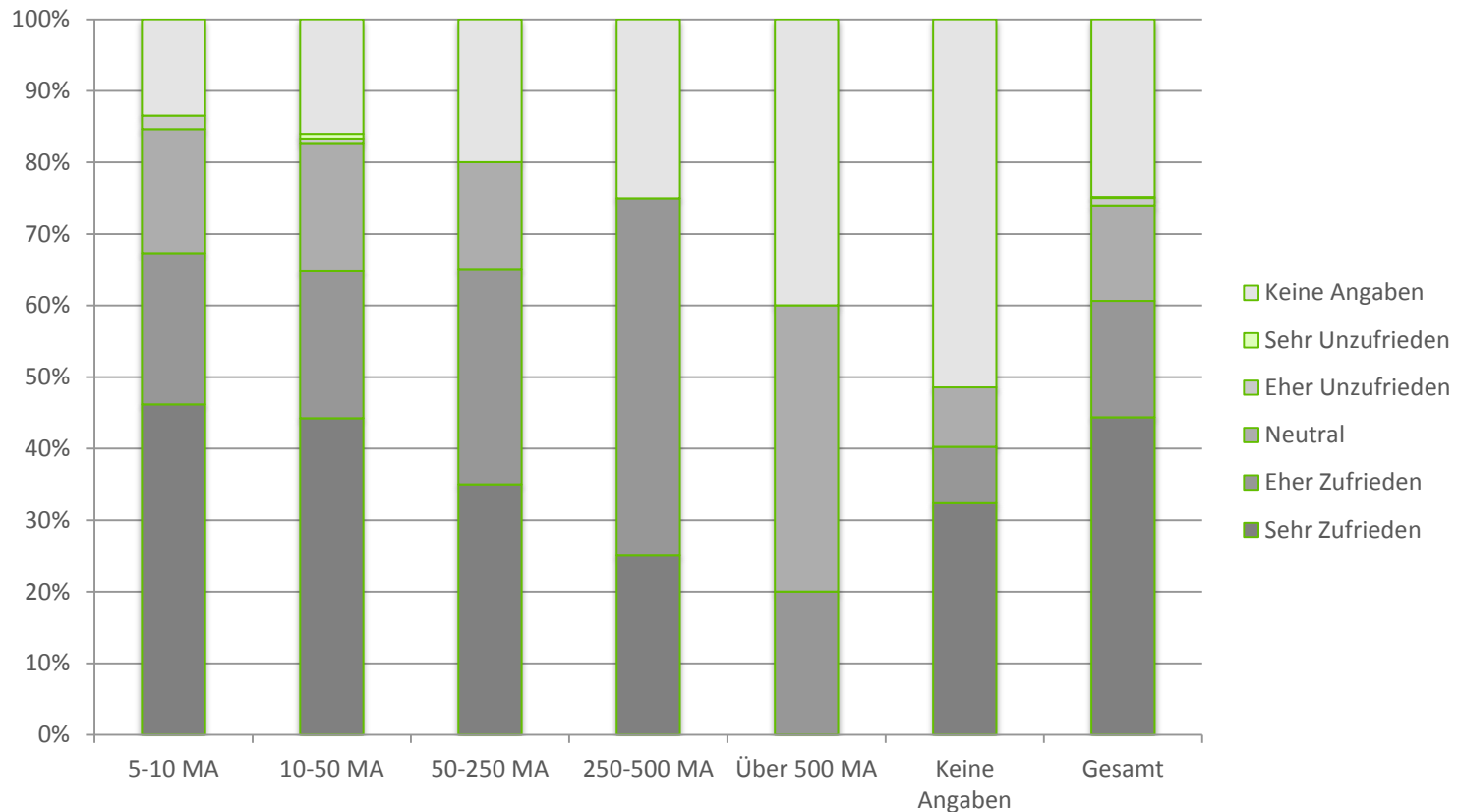
- Einleitung
- Analyse 1: Die Situation bei KMU
- Analyse 2: Wirksamkeit von Diffusionsstrategien
- Fazit

Befragung von 750 KMU als Rechnungsempfänger

Zentrale Fragestellungen

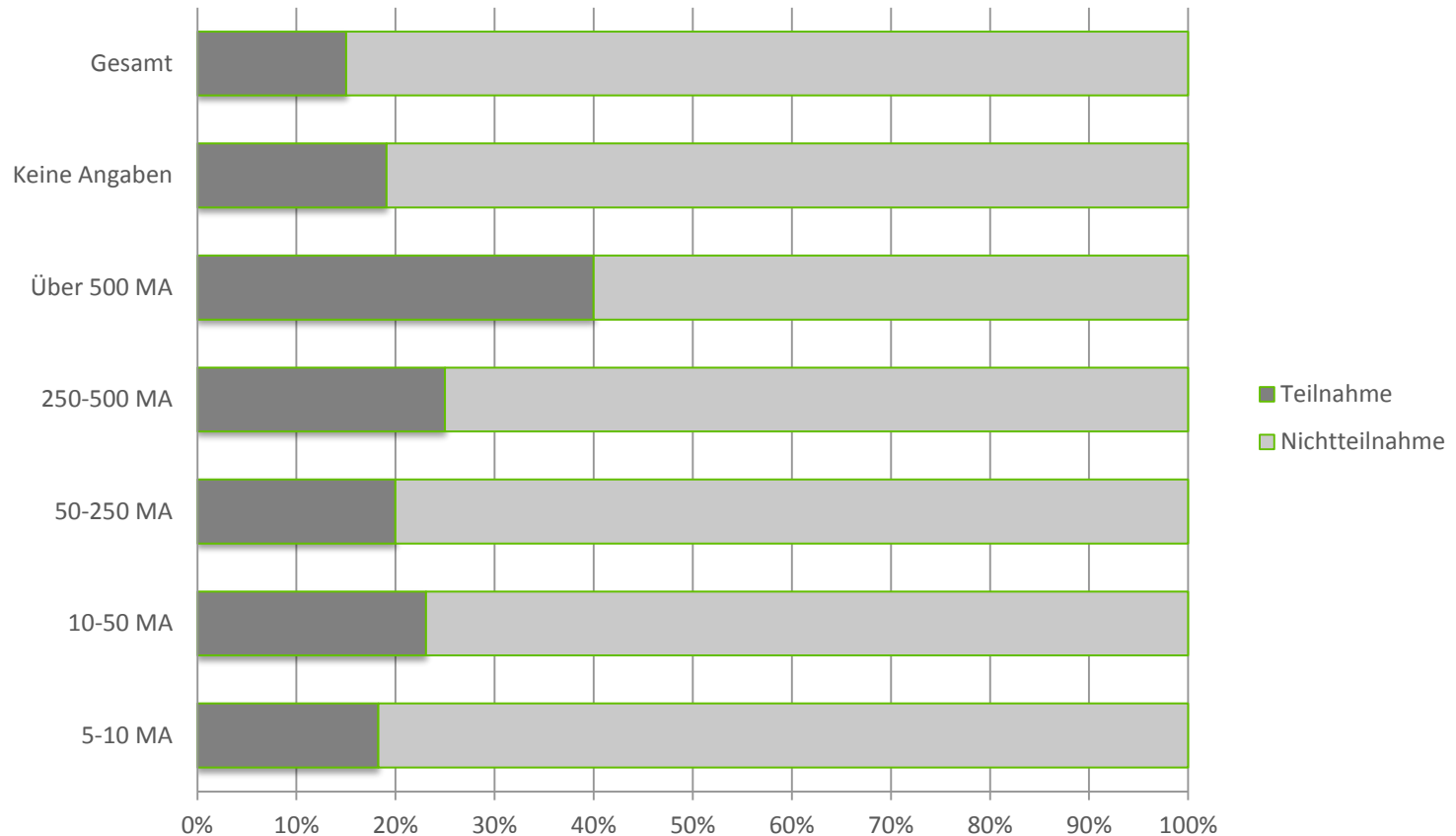
- **Zufriedenheit** mit dem aktuellen Rechnungsbearbeitungsprozess
- Besteht **Bereitschaft zur Teilnahme** am elektronischen Rechnungsaustausch?
- Aus welchen **Gründen** wird weiter an Papierrechnungen festgehalten?
- Welche **Zusatzservices** werden gewünscht?

Zufriedenheit mit dem eigenen Rechnungsprozess



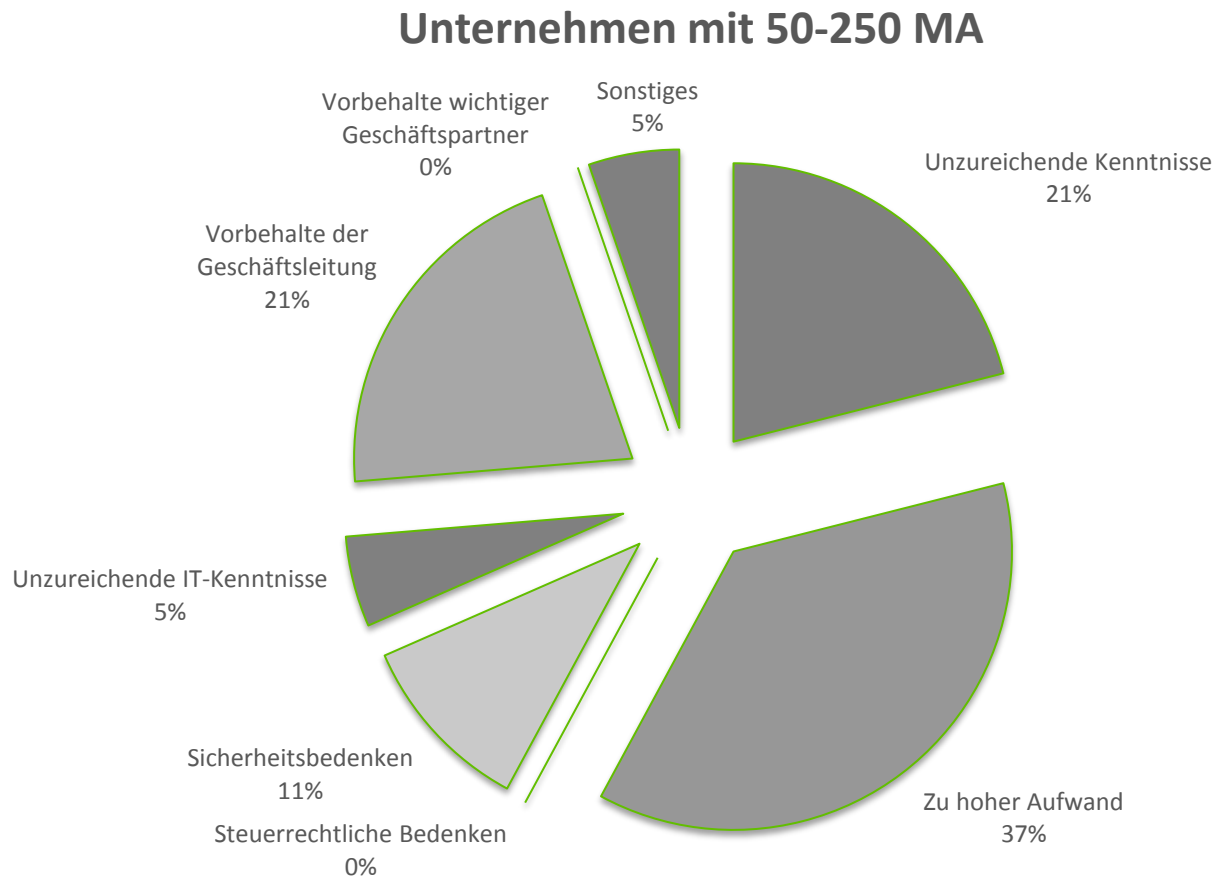
Hohe Zufriedenheit mit dem bisherigen Rechnungsprozess, abnehmend mit steigender Unternehmensgröße

Teilnahmebereitschaft

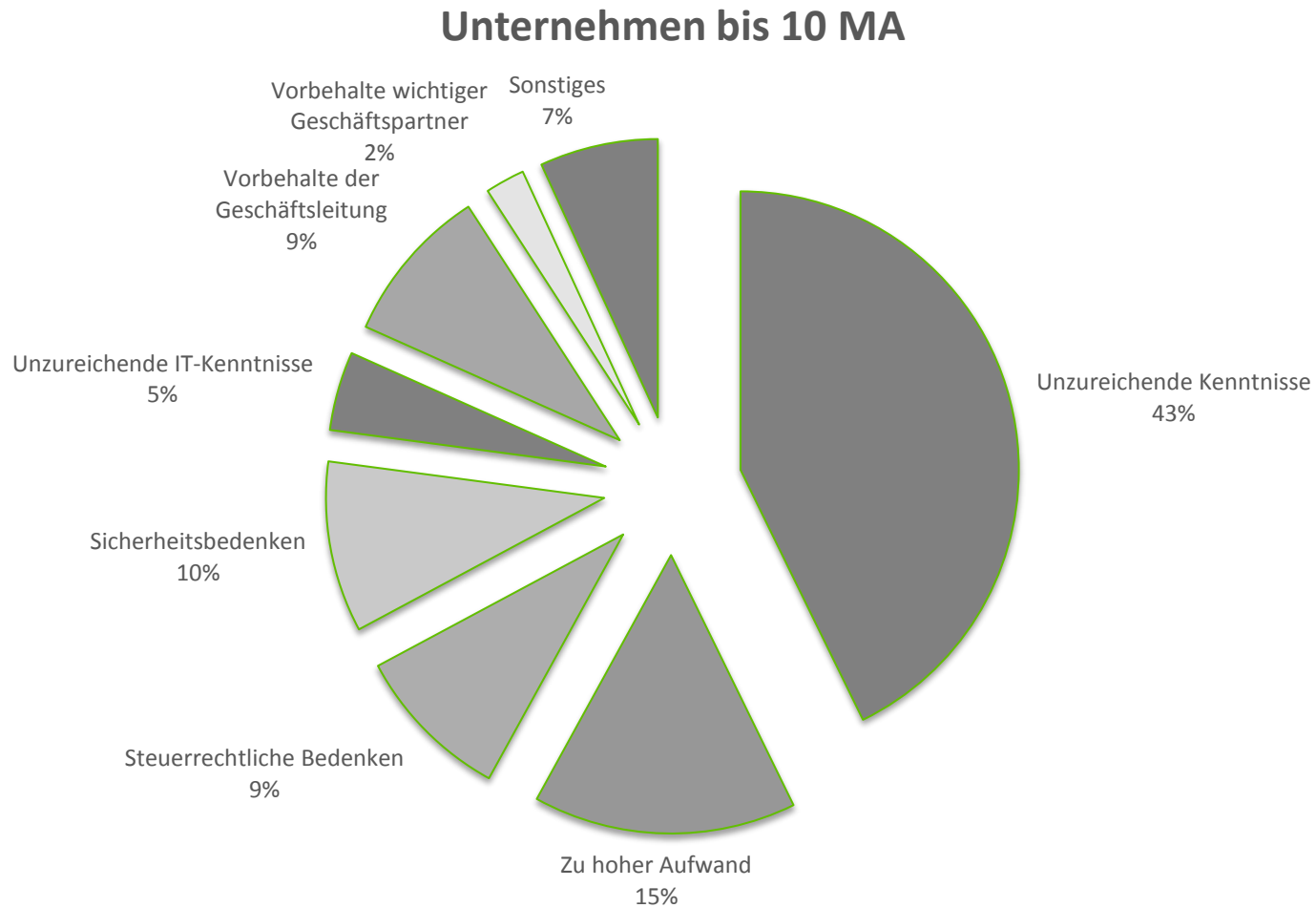


Die Zahlen zur konkreten Teilnahmebereitschaft spiegeln das bekannte Bild wider (in weiten Teilen nur um die 20%)

Gründe gegen eine Umstellung



Gründe gegen eine Umstellung

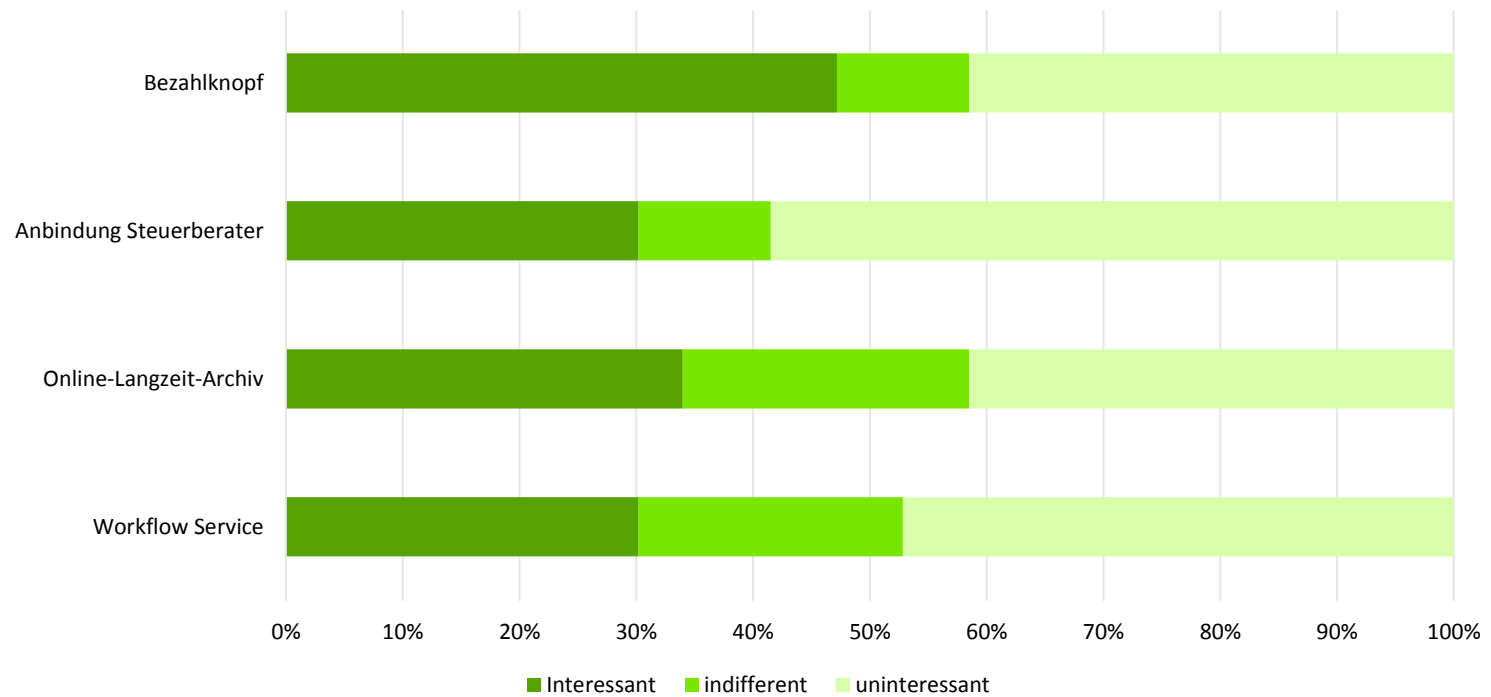


Ausgewählte Anmerkungen der Befragten

- „Der Steuerberater **verpflichtet** uns zu Papierversand.“
- „**Erhöhter Aufwand**, da Buchhaltung auch nach der eRechnung nicht "papierlos" ist.“

„Wir benötigen weiterhin Rechnung in **Papierform für Buchung**, Weiterverrechnung usw.“
- „**Geschäftspartner wünschen Papier...**“

Zusatzservices



Zusatzoptionen stoßen bei ca. 30% durchaus auf Interesse

Agenda

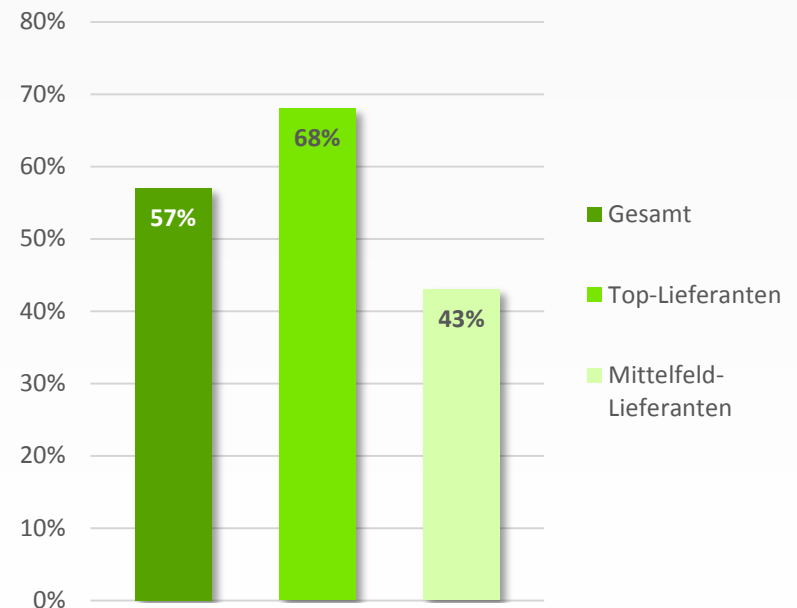
- Einleitung
- Analyse 1: Die Situation bei KMU
- Analyse 2: Wirksamkeit von Diffusionsstrategien
- Fazit

Anbindung der Lieferanten eines KMU an den elektronischen Rechnungsaustausch (innerhalb von 6 Monaten realisiert)

Zusammenfassung

- Innerhalb eines halben Jahres wurden 57% des Belegvolumens der im Rollout angesprochenen Lieferanten überführt
- Untergliederung nach dem Belegvolumen in TOP-Lieferanten (insg. 82; gezielte und persönliche Ansprache), Mittelfeld-Lieferanten (ca. 500; Experiment: verschiedene Ansprachevarianten) und Klein-Lieferanten (noch nicht angesprochen)

Ergebnisse



Die Ansprache der Mittelfeld-Lieferanten wurde in ein experimentelles Setting integriert.

Ausgangslage

- Im Gegensatz Top-Lieferanten ist im Mittelfeld eine persönliche Ansprache aufgrund der großen Anzahl nicht praktikabel
- **Forschungsfrage:** Welche Art der Ansprache soll gewählt werden, um viele dieser Lieferanten anzubinden?

Vorgehen

- **Eine Kontrollgruppe:** Bitte um Teilnahme am elektronischen Rechnungsaustausch; Bereitstellung von Basisinformationen
- **Drei Experimentalgruppen:** „Treatment“ durch Variation von Informationsqualität und Druck

Unabhängige Variablen

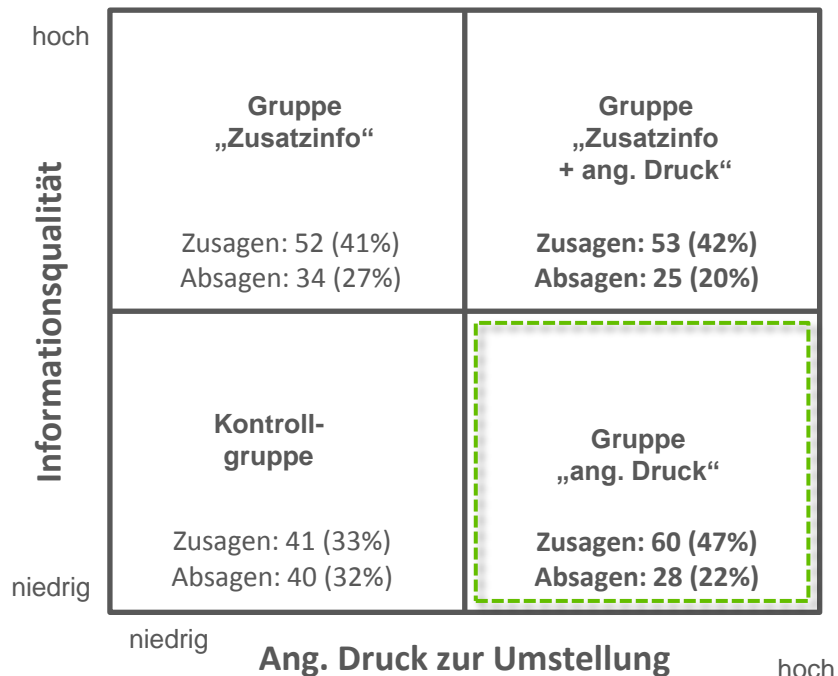
Informationsqualität

- Hypothese: Technologische Hilfestellungen und **mehr Informationen zur eRechnung** – bspw. hinsichtlich damit einhergehender ökonomischer und ökologischer Vorteile – **wirken sich positiv auf die Akzeptanz der Lieferanten aus**
- Im Experiment: Beigabe von Flyer und Link auf Homepage mit Infos zur eRechnung

Druck („Reasonable Institutional Pressure“)

- Hypothese: Die **Ausübung von angemessenem Druck** wirkt sich – bspw. aufgrund von Ressourcenabhängigkeit – positiv auf die **Akzeptanz** der Lieferanten aus
- Im Experiment: „wir behalten uns vor, Kosten zu übertragen“...

Ergebnis: Die einfachste Strategie ist effizient



Suggestierter Druck zur Umstellung wirkt sich unabhängig von der Informationsqualität **positiv auf die Adoptionsentscheidung** der Lieferanten aus

Umfangreiches Informationsangebot zwar auch wirksam, aber **nicht signifikant** (mögliche Gründe: Überforderung, Anschein von Rechtfertigung,...)

Effiziente Strategie: Wenn bei der Ansprache angemessener Druck ausgeübt wird, kann auf – ein möglicherweise teureres – Angebot von Zusatzinformationen verzichtet werden

Agenda

- Einleitung
- Analyse 1: Die Situation bei KMU
- Analyse 2: Wirksamkeit von Diffusionsstrategien
- Fazit

Die Marktdiffusion einer (in unseren Augen) sehr guten technischen Lösung ist eine eigenständige und herausfordernde Aufgabe

- Die Prototyp-Umsetzungen zeigen: Die Lösung funktioniert. Sie ist ...
 1. einfach realisierbar
 2. skalierbar
 3. und verlangt keine proprietären Lösungsbausteine – setzt also auf wettbewerbliche Systemangebote

- Bei der Diffusion der Lösung scheint offenbar „angemessener Druck“ – und zwar ohne umfängliche weiter kostentreibende zusätzliche Informationen – die stärkste Umsetzungswirkung zu entfalten

- Damit wird die kritische Mindestschwelle der Anzahl der Teilnehmer an diesem Verfahren des eRechnungsaustauschs erreicht

- Zusatznutzen durch hierauf aufbauend angebotene Zusatzdienste werden gerne gesehen und ggf. gegen spezielle Gebühren realisiert