



# E-Invoicing

## Krönung einer effizienten Rechnungsbearbeitung

19. Februar 2010



**E-Invoicing weckt hohe Erwartungen.** Politik und Interessenverbände versprechen sich von der elektronischen Rechnung große Einsparpotenziale und neue Geschäftsfelder. Das Interesse bei den Unternehmen ist aber gedämpft. Lediglich ein Fünftel der Unternehmen nutzt E-Invoicing und nur 5% der Rechnungen werden gegenwärtig elektronisch ausgetauscht.

**Nur integrierte Prozesse sparen Kosten.** Die großen Einsparpotenziale entstehen nicht bei Druckkosten oder Porto, sondern durch moderne, automatisierte Prozesse rund um die Rechnungsbearbeitung. Befürworter glauben, dass die elektronische Rechnung in einem katalytischen Prozess diese Modernisierungen anstößt, während Skeptiker E-Invoicing eher als Sahnehäubchen auf einer bereits weitgehend automatisierten Rechnungsbearbeitung sehen.

**Rechtslage und fehlende Interoperabilität behindern die Verbreitung.** Der Gesetzgeber ist gefordert, die elektronische Rechnung der papierhaften vollständig gleichzustellen und rechtliche Unsicherheiten auszuräumen. Außerdem muss die technische Zersplitterung des Marktes überwunden werden. Jeder Nutzer muss in der Lage sein, mit jedem anderen elektronische Rechnungen auszutauschen, unabhängig vom gewählten E-Invoicing Anbieter und dessen Anwendung. Um ein solches Netzwerk herzustellen, bedarf es eines einheitlichen technischen Standards, der Interoperabilität zwischen den E-Invoicing-Anbietern ermöglicht.

**Standardsetzung durch Marktteilnehmer wünschenswert.** Bisher hat sich kein solcher Marktstandard etabliert. Der Leistungswettbewerb zwischen den E-Invoicing Anbietern könnte um eine Ebene der technischen Kooperation ergänzt werden: Service-Anbieter, private und öffentliche Nutzer sollten gemeinsam einen Standard definieren. Der Einsatz von E-Invoicing durch die öffentliche Hand würde der elektronischen Rechnungsstellung nicht nur mengenmäßig Auftrieb geben, sondern implizit auch die Rechtssicherheit rund um die elektronische Rechnung erhöhen.

www.dbresearch.de

**Autoren**  
Heike Mai  
+49 69 910-31444  
heike.mai@db.com

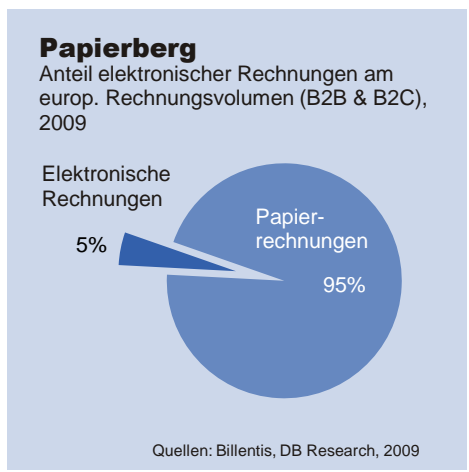
Thomas Meyer  
+49 69 910-46830  
thomas-d.meyer@db.com

**Editor**  
Antje Stobbe

**Publikationsassistentz**  
Sabine Kaiser

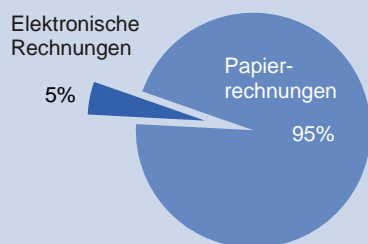
Deutsche Bank Research  
Frankfurt am Main  
Germany  
**Internet:** www.dbresearch.com  
**E-Mail:** marketing.dbr@db.com  
**Fax:** +49 69 910-31877

**DB Research Management**  
Thomas Mayer



**Papierberg**

Anteil elektronischer Rechnungen am europ. Rechnungsvolumen (B2B & B2C), 2009



Quellen: Billentis, DB Research, 2009

1

In einer Welt zunehmender elektronischer Kommunikation muss es geradezu anachronistisch erscheinen, dass im Jahr 2010 eines der wichtigsten Dokumente im Geschäftsverkehr – die Rechnung – noch weitgehend papiergebunden erstellt und verschickt wird. In Europa stellten Unternehmen im vergangenen Jahr knapp 30 Mrd. Rechnungen. Davon erreichten aber nur rund 900 Mio. Rechnungen auf elektronischem Weg andere Unternehmen (B2B); 500 Mio. Rechnungen gingen elektronisch an Haushalte (B2C). Insgesamt machte die elektronische Rechnung (E-Invoicing) also nur 5% des gesamten Rechnungsvolumens in Europa aus (siehe Grafik 1).<sup>1</sup>

Zunehmend interessieren sich Politik und Interessenverbände für E-Invoicing. Die Europäische Kommission ist bemüht, das Potenzial der elektronischen Rechnungsstellung zur Effizienzsteigerung der europäischen Wirtschaft zu evaluieren und zu realisieren. Hintergrund ist die e-Europe Initiative (und deren Nachfolger) als Teil der Lissabon Agenda. Außerdem wird der neue EU-Binnenmarkt für den Zahlungsverkehr in Euro (Single Euro Payments Area, SEPA) als eine hervorragende Basis für Innovationen im Zahlungsprozess angesehen. Dazu zählt auch ein europäisches E-Invoicing.

Eine effiziente elektronische Rechnungsstellung und Verarbeitung spart Kosten, verringert Bürokratie, schont die Umwelt und schafft neue Geschäftsfelder für Anbieter entsprechender IT-Lösungen. Verschiedene Schätzungen taxieren das Einsparpotenzial rund um E-Invoicing in Europa auf Größen von EUR 80 bis über 250 Milliarden pro Jahr.<sup>2</sup> Zudem müssten jährlich 12 Millionen Bäume nicht gefällt werden. Das ist viel Holz. Daher wundert es, dass E-Invoicing bislang nur eine Nischenrolle spielt. Sind die Einsparpotenziale übertrieben, oder gibt es andere Hürden?

In dieser Studie wollen wir einen Überblick über die Nutzung von E-Invoicing vor allem im Geschäftsverkehr zwischen Unternehmen (B2B) geben, die Potenziale und Hürden beim Einsatz diskutieren und Politikoptionen aufzeigen.

**Öffentliches Interesse an E-Invoicing**

Volkswirtschaftliche Vorteile:

- Modernisierung der Unternehmen (sofern ein katalytischer Prozess unterstellt wird)
- Modernisierung der öffentlichen Beschaffung
- Stärkung des europäischen Binnenmarkts
- Kampf gegen Steuerhinterziehung und Abrechnungsbetrug
- Schaukasten für neue Technologie (ggf. als globaler Vorreiter)

Quelle: DB Research, 2009

**E-Invoicing bei der Deutschen Bank**

Die Deutsche Bank vertreibt eine E-Invoicing-Lösung für Geschäftskunden und kooperiert mit dem Verband Elektronische Rechnung e.V.

**Was ist E-Invoicing?**

E-Invoicing bezeichnet grundsätzlich den elektronischen Versand von Rechnungen. Hinter dieser einfachen Definition verbirgt sich eine Vielfalt an E-Invoicing-Lösungen, die sich vor allem durch die Integrationstiefe mit anderen Geschäftsprozessen unterscheiden.

An einem Ende des Spektrums befinden sich Rechnungen, die lediglich als PDF-Dokument per E-Mail versendet werden. Abgesehen vom elektronischen Versand werden diese Rechnungen häufig wie klassische Papierrechnungen behandelt, d.h. vom Empfänger gedruckt und papierhaft abgelegt. Große Beliebtheit hat diese einfache Form des E-Invoicing bei Massenrechnungen im B2C-Bereich, z.B. bei Strom- oder Telefonrechnungen. Aufgrund der großen Zahl der Rechnungen fallen hier bereits kleine Einsparungen pro Stück ins Gewicht, z.B. durch den Wegfall des Briefportos. Zudem ist die Form der Buchführung in Privathaushalten meist schlichter als in Unternehmen, d.h. es gibt weniger Hürden für die Akzeptanz elektronischer Rechnungen.

<sup>1</sup> Die Zahlen stammen aus dem Bericht „E-Invoicing / E-Billing in Europe: Taking the next step towards automated and optimised processes“ von Bruno Koch und Billentis vom Februar 2009. Billentis ist eine Beratungsfirma für E-Invoicing-Lösungen.

<sup>2</sup> Vgl. z.B. die Studie „SEPA: potential benefits at stake“ von Gaggemini (2007), S. 28ff. oder den Bericht „E-Invoicing 2008: European market description and analysis“ der European Banking Association und inno pay.



Am anderen Ende des Spektrums stehen E-Invoicing-Lösungen, die elektronische Rechnungen voll in Bestell-, Buchhaltungs- und Abwicklungssysteme integrieren. Gerade wenn die Prozesse des Lieferanten eng mit denen des Abnehmers verwoben sind – man denke an die Just-in-time-Produktion im Automobilbau – lohnen sich komplexe Systeme für E-Invoicing. Neben Rechnungen können auch andere Dokumente elektronisch ausgetauscht werden. Solche Systeme sind sehr effizient, aber auch sehr spezifisch und aufwändig. Daher kommen solche Varianten der elektronischen Rechnung gegenwärtig vor allem bei intensiven, langfristigen und vertrauensvollen Geschäftsbeziehungen in Frage. Mit zunehmender Standardisierung und Verbreitung von E-Invoicing dürften tiefer integrierte Lösungen aber auch für einen größeren Kreis von Unternehmen interessant werden.

### Modelle von E-Invoicing

#### Biller Direct:

- Direkter Rechnungsaustausch
- Initiative geht vom Rechnungssteller aus
- Beliebt bei B2C-Massenrechnungen

#### Buyer Direct:

- Direkter Rechnungsaustausch
- Empfänger bestimmt Art und Format der Rechnung
- Beliebt bei Großunternehmen gg. ihren Lieferanten

#### Konsolidator:

- Rechnungen werden über 3. Partei ausgetauscht, z.B. einen Service-Anbieter oder ein Rechnungsportal
- Zentraler Anlaufpunkt für Sender und Empfänger

Elektronische Rechnungen können direkt zwischen den beteiligten Parteien ausgetauscht werden oder über eine 3. Partei – einen sogenannten Konsolidator. Daraus ergeben sich verschiedene E-Invoicing-Modelle (siehe Box).

### Vorteil: Integrierte Prozesse sparen Kosten

Die Vorteile einer elektronischen Rechnung erscheinen offensichtlich. Aber es sind nicht Druckkosten oder Porto, die den Löwenanteil der Ersparnisse stellen, sondern effiziente Prozesse im Rechnungseingang und Rechnungsausgang sowie deren Integration mit anderen Geschäftsprozessen. Elektronische Rechnungen können ohne Medienbruch von anderen IT-Systemen der Unternehmen verarbeitet werden. Dadurch entfallen Übertragungskosten und Fehlerquellen.

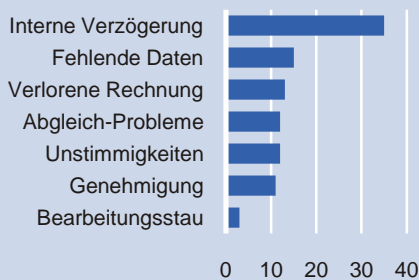
Viele Unternehmen scannen eingehende Dokumente und verarbeiten diese elektronisch in ihren Netzwerken (Scanning & Recognition). Allerdings können sich Fehler beim Scannen und Erkennen einschleichen, daher ist eine Kontrolle (also ein weiterer Arbeitsschritt) nötig. Zudem können papiergebundene Rechnungen eine Vielzahl von Erscheinungsformen haben, was hohe Anforderungen an das Erkennen stellt, während elektronische Rechnungen in wenigen, vorher vereinbarten Formaten eingehen.

Eine gute Illustration für die Folgen von Übertragungsproblemen sind entgangene Rabatte für Frühzahler. Viele Lieferanten gewähren Preisnachlässe, wenn ihre Rechnungen schnell beglichen werden. Solche Rabatte würden viele Kunden gern in Anspruch nehmen. Umfragen zeigen aber, dass vor allem Probleme bei der Rechnungsprüfung und Freigabe (interne Verzögerungen) die Zahlungen verspäten und dadurch den Unternehmen Rabatte entgehen (siehe Grafik 2).

Die Prozessoptimierung im Zusammenhang mit E-Invoicing beschleunigt die Bearbeitung der Rechnung. Das standardisierte Format erleichtert die Prüfung: Entspricht die Rechnung der Bestellung? Sind die in Rechnung gestellten Leistungen tatsächlich erbracht worden? Da die elektronische Rechnung bereits als Datensatz vorliegt, ist es leichter, diesen mit Daten aus anderen Unternehmensbereichen elektronisch abzugleichen. Daher können viele Prüfungen und Einsprüche (sofern nötig) automatisiert erfolgen. Zudem können mit der Rechnung verbundene Zahlungs- oder Produktionsschritte unmittelbar ausgelöst werden. Schließlich wird auch die Archivierung leichter: Es genügt eine elektronische Ablage. Da-

### Späte Zahlung - kein Rabatt

Gründe für verspätete Zahlungen, % (2008)



Basis: Umfrage bei >280 US Unternehmen

Quelle: PayStream Advisors, 2009

2

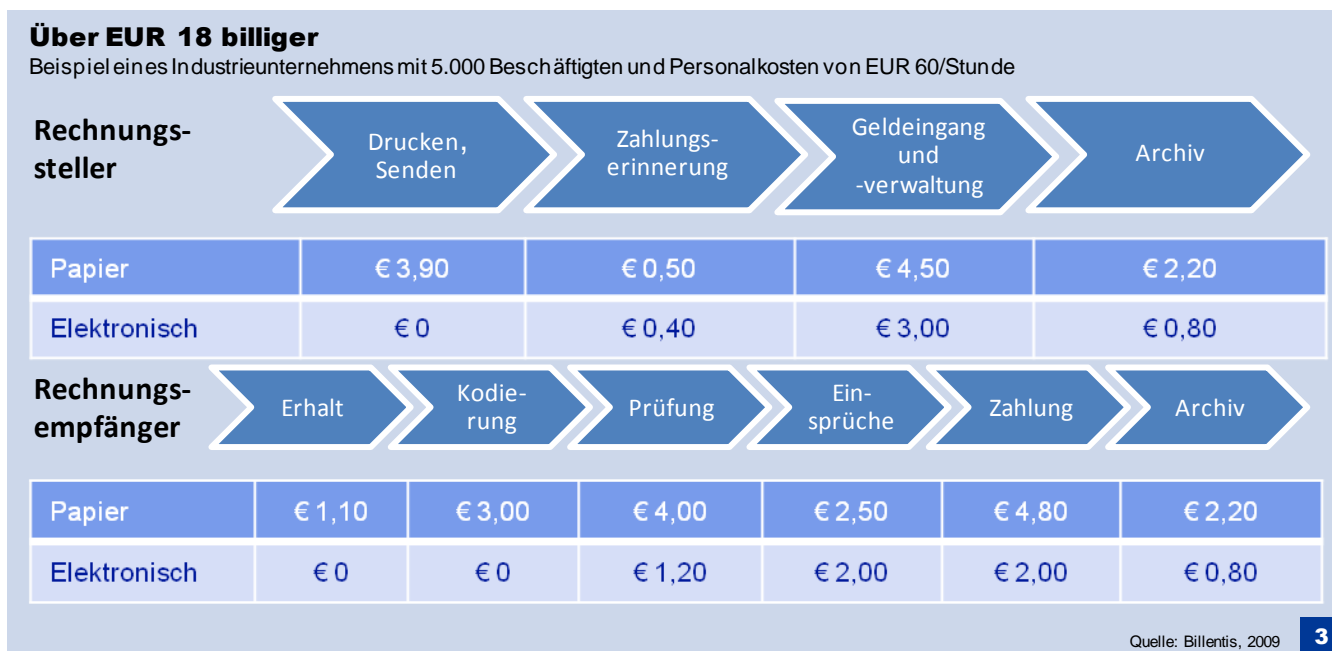
mit wird auch der Zugriff auf archivierte Rechnungen einfacher, denn statt verstaubter Regale reicht ein Blick ins elektronische Archiv.<sup>3</sup>

### Wie viel kann man sparen?

Die oben beschriebenen Effizienzvorteile im Zusammenhang mit der elektronischen Rechnung können zu deutlichen Kosteneinsparungen entlang der Prozesskette beitragen. Unter bestimmten Annahmen kann eine automatisiert verarbeitete elektronische Rechnung insgesamt mehr als EUR 18 billiger sein (siehe Grafik 3) als eine unstrukturiert verarbeitete klassische Papierrechnung. Natürlich hängen die tatsächlichen Einsparpotenziale von den jeweiligen Gegebenheiten ab und können höher oder niedriger ausfallen. Grundsätzlich ist die Verarbeitung eingehender Rechnungen aufgrund der verbundenen Prüfungsprozesse aufwändiger als der Rechnungsausgang. Entsprechend sind die Einsparpotenziale auf der Seite der Empfänger größer als auf der Seite der Sender.

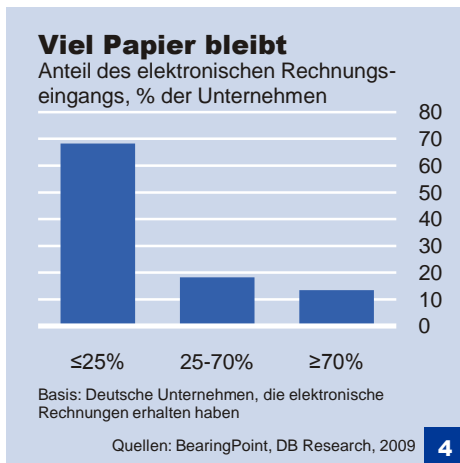
### Kein Sprung von Steinzeit zu Neuzeit

Bei rund 14 Mrd. verbleibenden B2B-Rechnungen, die bislang nicht elektronisch verschickt werden, ergäbe sich eine hochgerechnete Ersparnis von knapp EUR 260 Mrd. pro Jahr – rund 2% des BIP der EU. Dieser Wert ist allerdings eine theoretische Größe, die nur gilt, wenn die Unternehmen komplett von Steinzeit auf Neuzeit umstellen. Das ist nicht realistisch.



Erstens befinden sich die wenigsten Unternehmen noch in der Steinzeit eines völlig unstrukturierten Rechnungsprozesses. Daher geht der Vergleich von einem übertrieben ineffizienten Status Quo aus und überschätzt den möglichen Fortschritt. Selbst papierhafte Rechnungen können z.B. im Rechnungseingang durch Scanning & Recognition elektronisch verarbeitet werden. Mit E-Invoicing würde also nur das Scannen eingespart werden. Viele Großunternehmen nutzen zudem bereits heute den automatisierten Datenaustausch für Rechnungsdokumente, z.B. in Form von EDI (Electronic Data Interchange).

<sup>3</sup> Freilich stellt sich die Aufgabe, elektronische Archive dauerhaft nutzbar zu gestalten. Das betrifft sowohl die physische Lagerung digitaler Medien als auch die Lesbarkeit gegenwärtiger Speicherformate mit zukünftigen Lesegeräten und Software.



4

### In Zukunft mit Konsolidator

Zweitens führt E-Invoicing nicht zwingend in die Neuzeit, denn dazu ist eine weitgehende Modernisierung der Rechnungsverarbeitung und deren Integration in andere Geschäftsprozesse nötig. Unterbleiben diese Schritte, verpufft ein großer Teil des Einsparpotenzials. Gerade kleine und mittelgroße Unternehmen könnten E-Invoicing akzeptieren, ohne aber ihre Prozesse vollständig anzupassen, z.B. um im Geschäft mit Großunternehmen zu bleiben. Dies mag sinnvoll sein, schließlich wird zu Beginn des Umstellungsprozesses nur ein Teil der Rechnungen über E-Invoicing abgewickelt werden, während der Rest traditionell verschickt wird. Tatsächlich sagen in einer Umfrage der Beratungsfirma BearingPoint rund 70% der Unternehmen, dass der Anteil von E-Invoicing am Rechnungseingang unter 25% liegt (siehe Grafik 4).<sup>4</sup> Je geringer aber das elektronisch abgewickelte Rechnungsvolumen, desto weniger lohnen sich Investitionen zur Anpassung der weitergehenden Prozesse. Gerade bei kleineren Unternehmen könnten diese daher unterbleiben, was den Modernisierungseffekt begrenzt. Dieses Problem verstärkt sich, wenn mehrere E-Invoicing-Lösungen parallel zum Einsatz kommen – z.B. für verschiedene Geschäftspartner – schließlich könnte jede Lösung eigene, zusätzliche Investitionen erfordern.

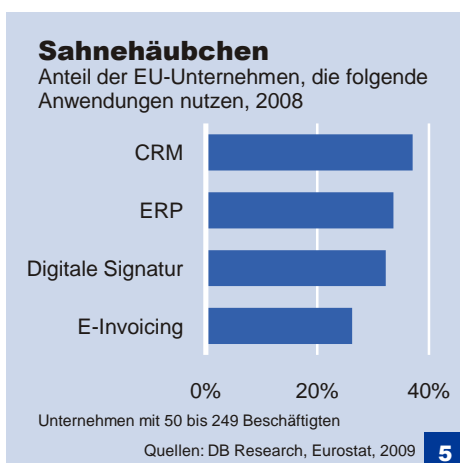
Für die Zukunft setzen viele Unternehmen auf externe E-Invoicing-Provider und Konsolidator-Lösungen: 60% der von BearingPoint in einer Studie befragten Unternehmen planen ihren Einsatz. Für diese Lösung spricht, dass der Provider in der Regel einen Großteil der Investitionen trägt, die technische Implementierung übernimmt und die Kosten entsprechend dem Rechnungsvolumen an die Kunden weitergegeben werden. Das senkt die Hürden für den Einstieg, denn solange nur wenige elektronische Rechnungen anfallen, bleiben auch die Kosten überschaubar. Zudem bündeln die Konsolidatoren die Rechnungsströme und sorgen dafür, dass die Rechnungen nicht zwischen allen Geschäftspartnern bilateral ausgetauscht werden müssen. Dadurch reduziert sich die Komplexität des Netzwerkes.

### Katalysator oder Krönung?

Skeptiker sehen in der elektronischen Rechnung die **Krönung** der automatisierten Rechnungsbearbeitung. Priorität müssten aber zunächst andere Schritte haben, etwa eine effiziente Integration der Rechnungslegung in die IT der Unternehmen. Schließlich liegen die größten Einsparpotenziale im Prozess, nicht in der Art des Versands. Nach dieser Lesart wäre die elektronische Rechnung als solche das Sahnehäubchen, das einen effizienten Rechnungsprozess elektronisch abrundet.

Fürsprecher von E-Invoicing glauben explizit oder implizit, dass die elektronische Rechnung einen **katalytischen Prozess** auslöst. Sie ermutigt oder zwingt Unternehmen, ihre Prozesse zu modernisieren. Selbst wenn die elektronische Rechnung für sich genommen noch keinen großen Effizienzsprung darstellt, so ist sie doch nach dieser Vorstellung der Auslöser dafür, dass die Rechnungsverarbeitung entlang der Prozesskette überarbeitet und dadurch effizienter wird.

Die bisherigen Erfahrungen sprechen allerdings eher für die Krönungsthese. E-Invoicing scheint am Ende des Modernisierungsprozesses zu stehen. Gerade bei mittelgroßen Unternehmen zeigt sich ein deutlicher Trend. Moderne IT-gestützte Geschäftsanwendungen wie CRM- oder ERP-Systeme und auch die digitale Signatur sind bereits weiter verbreitet als die elektronische Rechnung (siehe



5

<sup>4</sup> BearingPoint (2009). E-Invoicing-Studie 2009. Berlin.

Grafik 5).<sup>5</sup> Nach der Katalysator-These müsste E-Invoicing aber ein Vorreiter sein und andere IT-Bereiche mitziehen. Das ist gegenwärtig nicht der Fall. Daraus folgt nicht, dass es keinen katalytischen Prozess geben kann, sondern nur, dass Unternehmen derzeit E-Invoicing eher als krönendes Element verstehen.

### Akzeptanz in Europa: Wenige Sender, viele Empfänger

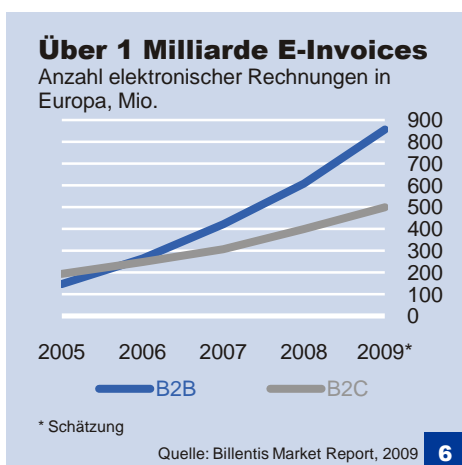
Die Bandbreite verschiedener E-Invoicing-Lösungen macht die Bestandsaufnahme gegenwärtig schwierig, denn die wenigsten Statistiken unterscheiden zwischen den verschiedenen Formen elektronischer Rechnungen. Die empirischen Aussagen in dieser Studie sollen daher ein Gefühl für die Größenordnungen geben, können aber die Vielfalt der E-Invoicing-Lösungen nicht voll wiedergeben.

Seit 2007 befragt das statistische Amt der Europäischen Union (Eurostat) die Unternehmen, ob sie E-Invoicing nutzen. Demzufolge senden oder empfangen rund 21% der Unternehmen in Europa elektronische Rechnungen. Die Zahlen geben allerdings keinen Aufschluss über die Intensität der Nutzung und sie unterscheiden nicht zwischen B2B- und B2C-Rechnungen.

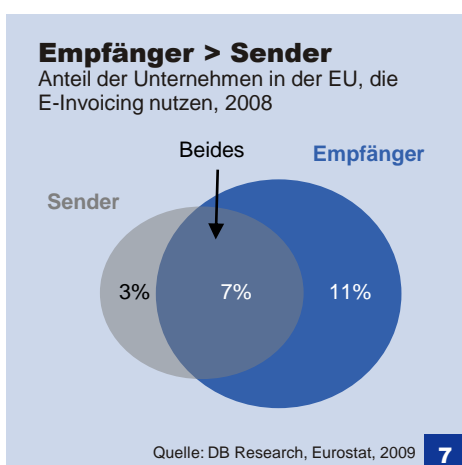
Die Zahl elektronischer Rechnungen ist in den letzten Jahren um rund 40% p.a. gestiegen (siehe Grafik 6). Der B2B-Bereich hat den B2C-Bereich seit 2006 überholt. Der Anteil der E-Invoicing nutzenden Unternehmen ist in Europa zwischen 2007 und 2008 aber nur um 17% gestiegen. Daraus folgt, dass sich der Zuwachs elektronischer Rechnungen besonders durch den intensiveren Einsatz des Instruments bei den etablierten Nutzern ableitet. Das ist nicht verwunderlich, schließlich stellen die Unternehmen meist sukzessive auf E-Invoicing um.

Auffällig ist, dass fast doppelt so viele Unternehmen elektronische Rechnungen empfangen wie senden (siehe Grafik 7). Rund 18% der Unternehmen empfangen elektronische Rechnungen, und 10% senden welche. Lediglich 7% der Unternehmen nutzen E-Invoicing als Sender und Empfänger. Daraus folgt, dass E-Invoicing in Europa von einer relativ kleinen Gruppe Unternehmen getragen wird, die Rechnungen elektronisch verschicken. Wahrscheinlich überschätzen die Eurostat-Zahlen den Anteil der B2B-Sender sogar, denn sie enthalten auch solche Unternehmen, die elektronische Rechnungen an Endverbraucher verschicken – z.B. Strom- oder Telefonkonzerne.

Zwar könnten auch viele Unternehmen ihre Strom- oder Telefonrechnung auf elektronischem Weg erhalten (was u.a. den höheren Anteil der Empfänger erklären würde). Allerdings ist die Eurostat-Definition für E-Invoices im B2B-Verkehr strenger als für Rechnungen an Endverbraucher. Für Privatkunden gilt bereits eine PDF-Rechnung per E-Mail als E-Invoice. Im B2B-Bereich zählen dagegen nur elektronische Rechnungen, die direkt in das Buchungssystem des Empfängers übertragen werden. Es wird also eine höhere Integrationstiefe verlangt. In Deutschland muss die elektronische Rechnung zudem mit einer qualifizierten elektronischen Signatur versehen sein, damit Unternehmen den Vorsteuerabzug geltend machen können. Eine Strom- oder Telefonrechnung an Unternehmen gilt daher nur dann als E-Invoice, wenn sie auch in deren Ab-



6



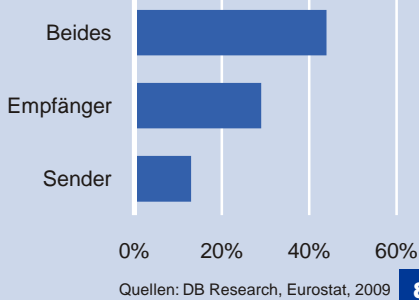
7

<sup>5</sup> Ein CRM-System (Customer Relationship Management) unterstützt die Verwaltung der Kundenbeziehung; ein ERP-System (Enterprise Resource Planning) ist eine Software, die den Ressourceneinsatz im Unternehmen steuert und verwaltet.



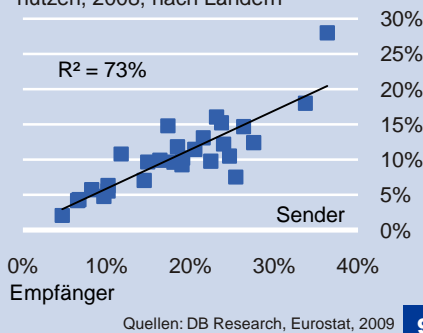
### Mehr Sender gebraucht

Anteil der EU-Unternehmen, die E-Invoices nutzen, Veränderung gg. Vj.



### Senden und Empfangen gehören zusammen

Anteil der Unternehmen, die E-Invoicing nutzen, 2008, nach Ländern



rechnungssysteme integriert ist. Eine einfache E-Mail – wie bei Privatkunden – reicht nicht.<sup>6</sup>

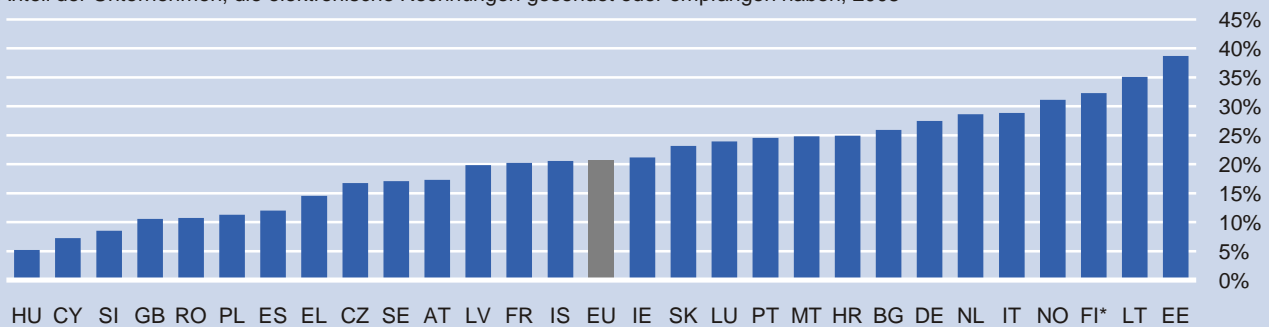
Interessant sind auch die Veränderungen innerhalb der Nutzersegmente: Den höchsten Zuwachs zwischen 2007 und 2008 erlebte die Gruppe der Unternehmen, die elektronische Rechnungen senden und empfangen (also die Schnittmenge). Die einzelnen Segmente haben deutlich schwächer zugenommen (siehe Grafik 8). Damit dieser Zustrom weiter funktioniert, braucht es ausreichend Unternehmen, die E-Invoices verschicken. Da die Zahl der Sender aber nur unterdurchschnittlich wächst, besteht die Gefahr, dass sich ein Flaschenhals bildet.

### Klassische Erklärungsmuster taugen nicht

Wenig überraschend ist, dass in den europäischen Ländern, in denen viele Unternehmen E-Invoices senden, auch viele Unternehmen diese empfangen (siehe Grafik 9).<sup>7</sup> Es gibt einige Ausreißer: In Bulgarien ist der Anteil der elektronisch sendenden Unternehmen im Vergleich zu den empfangenden Unternehmen unterdurchschnittlich, in Schweden und Island überdurchschnittlich. Insgesamt ist E-Invoicing in Estland am weitesten verbreitet. Hier nutzen fast 40% der Unternehmen die elektronische Rechnung – fast doppelt so viele wie im EU-Durchschnitt. Der baltische Nachbar Litauen folgt mit 35%. Für Finnland liegen keine Zahlen für 2008 vor; ausgehend von den 2007er Werten lässt sich aber ein Anteil von rund 32-33% schätzen. In Deutschland nutzen gut 27% der Unternehmen E-Invoicing. Dagegen verwenden weniger als 10% der Unternehmen in Ungarn, Zypern oder Slowenien die elektronische Rechnung. Auch in Großbritannien ist sie unbeliebt (siehe Grafik 10).

### Wer rettet die Bäume?

Anteil der Unternehmen, die elektronische Rechnungen gesendet oder empfangen haben, 2008

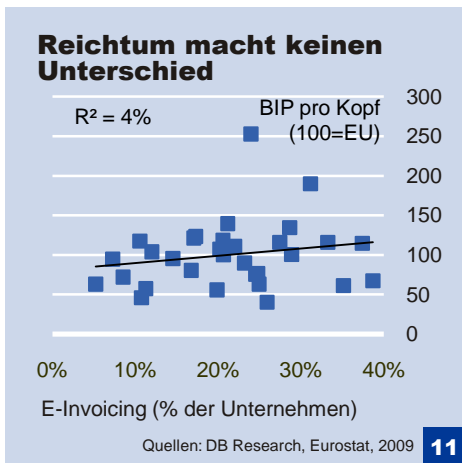


Die Verbreitung von Informations- und Telekommunikationstechnologie in Europa folgt typischerweise einem Muster: Je reicher das Land, und je weiter nördlich es liegt, desto intensiver die Nutzung. Das gilt z.B. für Online Banking sowohl bei Verbrauchern wie bei Unternehmen.<sup>8</sup> Dieses Muster spiegelt einerseits die Führungsrolle

<sup>6</sup> Es lässt sich nicht ausschließen, dass einige Unternehmen diese Definitionen nicht beachten und falsche Angaben machen. Es gibt aber keine Hinweise für eine systematische Verzerrung. Zudem erscheinen die Unterschiede z.B. zwischen den Branchen als plausibel.

<sup>7</sup> Das ist nicht selbstverständlich. Ein Vergleich nach Branchen in der EU erzielt nur ein  $R^2$  von 22%.

<sup>8</sup> Vgl. Meyer, Thomas (2007). Lessons from differences across Europe: How enterprises use the internet for financial services. E-Banking Snapshot 21. Deutsche Bank Research, und Meyer, Thomas (2006). Online Banking: what we learn from the differences in Europe. E-Banking Snapshot 16. Deutsche Bank Research.



der skandinavischen Länder wider; andererseits berücksichtigt es, dass viele Technologien erst mit dem Erreichen eines gewissen Wohlstands eingesetzt werden.

Die Verbreitung von E-Invoicing folgt diesem Muster nicht. Weder gibt es ein klares Nord-Süd-Gefälle noch einen systematischen Unterschied zwischen reichen und armen Ländern (siehe Grafik 11). E-Invoicing folgt also eigenen Regeln, die wir im Folgenden skizzieren.

#### **Kfz-Händler erhalten die meisten, Kommunikationsunternehmen senden die meisten E-Invoices**

Das Volumen und die Art der Nutzung elektronischer Rechnungen unterscheiden sich je nach Branche. Im Bau und Verkehrswesen verwenden nur wenige Unternehmen E-Invoices. Dagegen gehören Kfz-Händler, Dienstleister im Bereich der Datenverarbeitung und der Großhandel zu den häufigen Nutzern (siehe Grafik 12). Interessant ist zudem, dass das Verhältnis von gesendeten zu empfangenen E-Invoices stark variiert. Immer übersteigt der Anteil der E-Invoicing-Empfänger den der Sender: Im Schnitt macht der Anteil der Sender nur 53% des Anteils der Empfänger aus. In der Kommunikationsbranche und im Großhandel liegt dieser Satz bei über 70%; bei den Energieversorgern bei 66%. Hier spielen Rechnungen an Endverbraucher bzw. Rechnungen von Groß- an Einzelhändler die treibende Rolle. Dagegen liegt der Anteil der Sender nur bei 35% im Kfz-Handel und 40% im Einzelhandel sowie bei den Banken.

Aus diesen Beobachtungen lassen sich einige Determinanten für die Verbreitung ableiten. Die Wahrscheinlichkeit, E-Invoicing zu verwenden, steigt mit:

1. der IT-Intensität der Branche
2. der Anzahl der ausgetauschten Rechnungen,
3. der Dauer und Tiefe der Geschäftsbeziehung und
4. der Präsenz von dominanten Unternehmen.

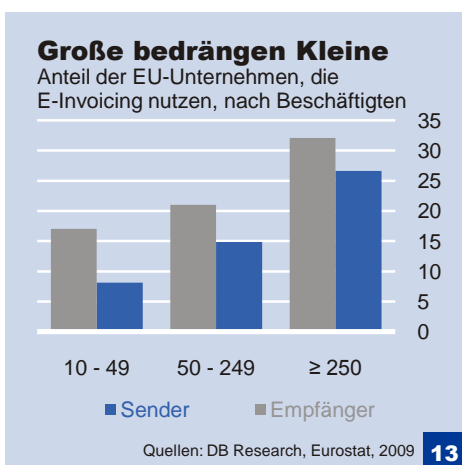


IT-intensive Branchen wie die Datenverarbeitung aber auch Banken und Versicherungen haben weniger Berührungängste mit E-Invoicing. Effizienzsteigernde Investitionen rentieren sich eher bei großem Rechnungsaufkommen. Hiermit erklärt sich der hohe Anteil von E-Invoicing z.B. im Großhandel. Allerdings verlangt der Austausch elektronischer Rechnungen häufig spezifische Investitionen, da die Prozesse mitunter auf bestimmte Geschäftspartner zugeschnitten werden (siehe unten). Das lohnt sich nur, wenn die Geschäftsbeziehung dauerhaft und vertrauensvoll ist.

Schließlich können ein oder wenige dominante Unternehmen Vorreiter sein und ihre Geschäftspartner zur Teilnahme am E-Invoicing drängen. Ein Beispiel ist der Automobilbau. Rund 60% der großen deutschen Autobauer nutzen E-Invoicing. Sie profitieren davon, dass ihre Prozesse tief mit denen der Zulieferer integriert sind. Der hohe Anteil von E-Invoicing im Kfz-Handel ist somit wohl eine Konsequenz aus der Marktmacht der Hersteller kombiniert mit der Tatsache, dass die Geschäftsbeziehung auf Dauer (Vertragshändler) ausgerichtet ist.

#### **Mittelgroße Unternehmen sind die interessanteste Zielgruppe**

Wenig überraschend ist, dass große Unternehmen häufiger E-Invoicing verwenden als kleine (siehe Grafik 13). Interessant ist aber, dass auch der Anteil der Sender bei den großen Unternehmen







### Geringes Potenzial bei Kleinunternehmen

relativ höher ist als bei den kleinen: Er beträgt 83% der empfangenden Unternehmen im Vergleich zu 71% bei den mittleren und nur 48% bei den kleinen Unternehmen. Hier steht zu vermuten, dass die großen Unternehmen über ihre Marktmacht und mitunter höhere technologische Reife eine dominante Position gegenüber ihren kleineren Abnehmern und Lieferanten einnehmen.

Bei fast 40% aller B2B-Rechnungen ist mindestens ein Kleinunternehmen beteiligt. Hier dürften die Beharrungstendenzen am stärksten sein. Zwar können größere Unternehmen von den Kleinen E-Invoicing verlangen. Allerdings dürften die Einsparungen zumindest bei den Kleinunternehmen relativ gering ausfallen, da eine tiefe Integration in andere Geschäftsprozesse bei ihnen nicht regelmäßig zu erwarten ist. Rechnungen zwischen großen Unternehmen – das sind gut 23% des B2B-Volumens – sind bereits heute stark automatisiert und optimiert durch Systeme wie EDI, moderne Buchhaltungsprozesse und Outsourcing. Dieser Trend dürfte sich verstärken, allerdings ist das Einsparpotenzial durch den bereits fortgeschrittenen Status Quo begrenzt.

### Spielraum bei mittelgroßen Unternehmen

Bei mittelgroßen Unternehmen existiert häufig noch mehr Spielraum als bei großen Firmen, die Prozesse besser und moderner zu gestalten. Gleichzeitig ist der effiziente Einsatz von E-Invoicing bei mittelgroßen Unternehmen eher möglich als etwa bei Kleinunternehmen. Daher sind die mittelgroßen Unternehmen die für E-Invoicing interessanteste Gruppe: Sie senden knapp 37% und empfangen 40% der B2B-Rechnungen. Zudem stehen sie unter Druck von Seiten der großen Unternehmen: Schließlich werden 14% der B2B-Rechnungen von mittleren an große Firmen gesandt – wobei letztere zunehmend auf eine elektronische Variante bestehen werden. Zum Vergleich: Weniger als 1% der B2B-Rechnungen werden von kleinen an große Unternehmen versandt.

### Für den Durchbruch: Kritische Masse erreichen

Das wichtigste Argument für E-Invoicing sind die damit verbundenen Einsparpotenziale. Selbst wenn manche Schätzung übertrieben optimistisch erscheint, kann die elektronische Rechnung zu effizienteren Prozessen und damit zu Kosteneinsparungen beitragen. Als Hürden erweisen sich die Investitionskosten, die aufwändige und langwierige Implementierung und Integration in andere Unternehmensprozesse sowie die Ungewissheit, ob genügend Geschäftspartner mitmachen.

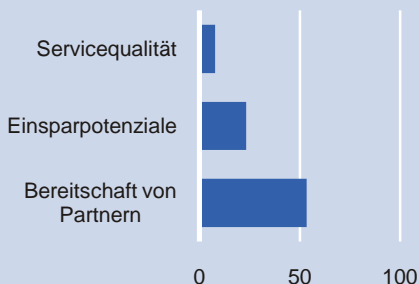
Für den Erfolg ist der Netzwerkeffekt entscheidend: Je mehr Unternehmen mitmachen, desto lohnender wird es für jedes einzelne. Im Umkehrschluss bedeutet das: Führen zu wenige Geschäftspartner die elektronische Rechnung ein, lohnt sich die Umstellung nicht. Es gilt eine kritische Masse zu erreichen.

Die Mehrheit der Unternehmen, die bereits heute elektronische Rechnungen verwenden, sind laut einer Umfrage in Deutschland mit der Servicequalität der Dienstleister und den Einsparpotenzialen durchaus zufrieden. Dagegen ist eine Mehrheit dieser Unternehmen enttäuscht über die fehlende Bereitschaft ihrer Geschäftspartner, am E-Invoicing teilzunehmen (siehe Grafik 14). Das verdeutlicht die grundsätzlichen Probleme, vor denen E-Invoicing in Deutschland heute steht. Solange E-Invoicing ein Randthema ist, verhalten sich zu viele Unternehmen zurückhaltend.

Um eine kritische Masse erreichen zu können, müssen zwei Problemfelder bearbeitet werden. Zum einen sind Hindernisse grundlegender Art zu überwinden, die Rechnungsstellern und -empfängern

### Mangelnde Bereitschaft der Geschäftspartner

% der Unternehmen, die mit diesem Aspekt von E-Invoicing unzufrieden sind



Quellen: BearingPoint, DB Research, 2009

14

die Entscheidung für E-Invoicing unnötig erschweren, z.B. rechtliche Unsicherheiten und die Investitionsrisiken aufgrund der technischen Zersplitterung des Marktes. Zum anderen sollten schon heute mögliche Maßnahmen zur Erleichterung der elektronischen Rechnungsstellung im Hinblick auf den EU-Binnenmarkt getroffen werden. Eine Entwicklung nationaler Märkte mit nachträglicher EU-weiter Harmonisierung wäre für alle Beteiligten teuer und sollte vermieden werden.

### **Gesetzliche Grundlagen schaffen**

#### **Technische Anforderungen schrecken Nutzer ab**

Für den Einsatz der elektronischen Rechnung ist es zwingend erforderlich, dass sie in rechtlicher Hinsicht der papiergebundenen gleichgestellt ist. Diese Gleichstellung erreichte der EU-Gesetzgeber mit den Richtlinien zur Rechnungsstellung und zur Mehrwertsteuer aus den Jahren 2001 und 2006 allerdings nicht.<sup>9</sup> Ein Bericht über die Wirkung dieser Richtlinien, den die Europäische Kommission im November 2008 vorlegte, stellte fest, dass die hohen technologischen Anforderungen an die Übertragung von elektronischen Rechnungen Unternehmen oft von deren Nutzung abhalten.<sup>10</sup>

#### **Uneinheitliche Rechtslage in der EU**

Außerdem gewähren die genannten Rechtsakte den Mitgliedstaaten weitgehende Wahlmöglichkeiten bei der Umsetzung in nationales Recht. Dementsprechend haben die Mitgliedstaaten unterschiedliche rechtliche Regelungen erlassen. Diese uneinheitliche Rechtslage schreckt Unternehmen insbesondere ab, E-Invoicing EU-weit einzusetzen. So müssen auf Grundlage der aktuell gültigen Richtlinien in einigen EU-Ländern elektronische Rechnungen mit einer fortgeschrittenen oder auch qualifizierten elektronischen Signatur versehen sein, um von den Finanzbehörden für Mehrwertsteuerzwecke anerkannt zu werden. In anderen EU-Ländern ist zu diesem Zweck nicht eine elektronische Signatur vorgeschrieben, sondern der Versand über EDI, oder über einen anderen national erlaubten elektronischen Übertragungsweg.

#### **Änderung der Mehrwertsteuer- richtlinie**

Die Europäische Kommission hat den Handlungsbedarf erkannt und im Januar 2009 eine Änderung der Mehrwertsteuerrichtlinie in die Gesetzgebung eingebracht<sup>11</sup>, welche die Mehrwertsteuervorschriften für die Rechnungslegung vereinfachen, modernisieren und harmonisieren sowie die Hindernisse für die elektronische Rechnungsstellung überwinden soll.<sup>12</sup> Eine elektronische Rechnung soll demnach technologieneutral definiert werden. Die Validität einer elektronischen Rechnung soll nicht mehr durch elektronische Signatur, EDI oder ähnliches gewährleistet werden. Vielmehr soll wie bei einer Papierrechnung die unternehmensinterne Prüfung der Rechnung gegen die eigenen Bücher ausreichen. Außerdem werden die bisherigen Wahlmöglichkeiten der Mitgliedstaaten bei Umsetzung ins nationale Recht weitestgehend eliminiert.<sup>13</sup>

<sup>9</sup> Richtlinie 2001/115/EG über die Anforderungen an die Rechnungsstellung; Richtlinie 2006/112/EG über das gemeinsame Mehrwertsteuersystem.

<sup>10</sup> PriceWaterhouseCoopers, A Study on the Invoicing Directive (2001/115/EC) now incorporated into the VAT Directive (2006/112/EC), 3 November 2008.

<sup>11</sup> COM (2001) 29, Proposal for a Council Directive amending Directive 2006/112/EC on the common system of value added tax as regards the rules on invoicing, 28.01.2009.

<sup>12</sup> Vgl. Europäische Kommission, Pressemitteilung IP/09/132, Mehrwertsteuer: Kommission schlägt neue Vorschriften für die Rechnungsstellung vor – Unternehmen sollen entlastet und Mitgliedstaaten bei der Betrugsbekämpfung unterstützt werden, 28. Januar 2008.

<sup>13</sup> Lediglich die Entscheidung, bei B2C-Geschäften Rechnungen zu verlangen, verbleibt bei den Mitgliedstaaten.

**Hohe Anforderungen an die Rechnung**

Eine Rechnung ist jedoch nicht nur für die Steuerbehörden von Bedeutung, sondern stellt im Geschäftsprozess eines der wichtigsten Dokumente überhaupt dar. Sie dient als Grundlage und Nachweis für Buchführung und Bilanzierung, für die Zollerhebung sowie für Streitschlichtungsverfahren. Externe und unternehmensinterne Kontrollprozesse setzen auf dem Rechnungsdokument auf. Hieraus ergeben sich Anforderungen an das Rechnungsdokument in Bezug auf Echtheit, Unversehrtheit, Überprüfbarkeit und Archivierungspflichten. Elektronischen Rechnungen wird in diesen Bereichen oftmals nicht dieselbe rechtliche Stellung eingeräumt wie Papierdokumenten, z.B. vor Gericht oder bei Zollformalitäten. Dazu kommt, dass viele Vorschriften, die die Rechnungsstellung berühren – egal ob elektronisch oder papiergebunden – rein national und nicht EU-weit harmonisiert sind. Z.B. können sich aus national unterschiedlichen Rechnungslegungsregeln unterschiedliche Vorschriften bezüglich des Rechnungsinhalts und der Archivierungspflichten ergeben.<sup>14</sup>

**Rechtliche Unsicherheiten bestehen**

Hieraus entstehen den Nutzern von E-Invoicing unnötige rechtliche Unsicherheiten und damit auch Kosten. Besonders beim Markteintritt müssen E-Invoicing-Anbieter in teure rechtliche und steuerliche Expertisen investieren, um überhaupt einen Überblick über die Regeln des jeweiligen Landes zu erhalten. Vollständige Rechtssicherheit bringt dies allerdings nicht immer. Viele Regeln unterliegen einem Ermessensspielraum der Behörden. Die Nutzer von E-Invoicing laufen deshalb Gefahr, dass bei einer Betriebsprüfung die elektronischen Rechnungen von den Behörden eventuell nicht anerkannt werden. Dies kann in der Praxis dazu führen, dass potenzielle Nutzer sich gegen die elektronische Rechnungsstellung entscheiden. Eine mögliche Abhilfe wäre die Option für Unternehmen, ihren geplanten elektronischen Rechnungsprozess von den Finanzbehörden vor dem ersten Einsatz prüfen und genehmigen zu lassen. Klarheit, Verlässlichkeit und konsistente Umsetzung der geltenden E-Invoicing-Regeln durch die Behörden sind unerlässlich.

**Expertengruppe fordert, Regeln zu vereinfachen**

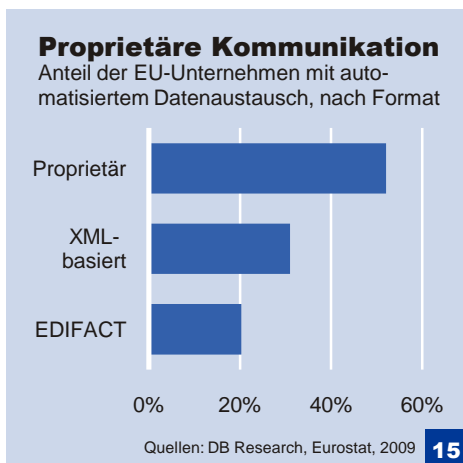
Auch die von der Europäischen Kommission eingesetzte Expertengruppe hat sowohl in ihrem Zwischenbericht vom Januar 2009 als auch im Schlussbericht vom November 2009 auf die rechtlichen und steuerlichen Unsicherheiten hingewiesen. Sie fordert größere Anstrengungen, die Regeln zur Rechnungsstellung in der EU zu integrieren und zu vereinfachen. Und sie schlägt vor, dass alle Mitgliedstaaten die jeweils national gültigen rechtlichen und steuerlichen Anforderungen an die elektronische Rechnungsstellung auf einer öffentlichen Webseite zugänglich machen.<sup>15</sup>

**Technische Standardisierung notwendig****Attraktivität steigt mit Reichweite**

Eine kritische Masse von E-Invoicing-Nutzern ist nicht allein an der Anzahl der Unternehmen festzumachen, die mit elektronischen Rechnungen arbeiten. Entscheidend ist, ob ausreichend viele Nutzer ohne Probleme untereinander elektronische Rechnungen austauschen und diese verarbeiten können. Je mehr bestehende und potenzielle Geschäftspartner ein Unternehmen in sein E-Invoicing-System einbinden kann, desto attraktiver ist die Investition in ein solches System. Sind die Systeme für den Datenaustausch aber unternehmensspezifisch, so ist die elektronische Kommunikation mit anderen Unternehmen nur schwer möglich. Derzeit erschweren die Altsysteme der Unternehmen das Erreichen einer kritischen Masse.

<sup>14</sup> Die Vorschriften zur Archivierung von Rechnungen sollen durch die Neufassung der Mehrwertsteuerrichtlinie EU-weit vereinheitlicht werden.

<sup>15</sup> European Commission Expert Group on e-Invoicing, Mid-Term Report, 27. Januar 2009; und Final Report, November 2009.



So verwendet gut die Hälfte der EU-Unternehmen proprietäre Formate für den automatisierten Datenaustausch, d.h. für jegliche Kommunikation, nicht nur für E-Invoicing. Deutlich weniger Unternehmen nutzen standardisierte XML- oder EDIFACT-basierte Formate (siehe Grafik 15).

E-Invoicing-Provider, die als externe Dienstleister den Unternehmen ihre Services anbieten, haben bisher keinen Marktstandard geschaffen. Auch die hohe Zahl von über 400 E-Invoicing-Providern in Europa hat zu den bestehenden Insellösungen beigetragen. Kunden ein und desselben E-Invoicing-Providers sind zwar in der Lage, elektronische Rechnungen auszutauschen, aber der elektronische Rechnungsversand zwischen den Kunden verschiedener Anbieter ist regelmäßig aufgrund technischer Unterschiede nicht möglich. Um eine kritische Masse an E-Invoicing-Nutzern zu ermöglichen, sollte diese technische Zersplitterung des Marktes überwunden werden. Dies könnte durch eine Vernetzung der bisherigen Insellösungen durch einen gemeinsamen Standard erreicht werden. Ein solcher Standard müsste mindestens die Interoperabilität zwischen verschiedenen E-Invoicing-Anbietern ermöglichen. Dazu müsste ein grundlegender, nicht-proprietärer Standard festgelegt und von allen E-Invoicing-Anbietern eingehalten werden. Dieser Standard sollte sowohl ein bestimmtes Protokoll für die Datenübertragung umfassen als auch ein Format, das den Dateninhalt beschreibt. Interoperabilität würde nicht nur das Erreichen einer kritischen Masse erleichtern, sondern auch den bestehenden Wettbewerb unter den Anbietern weiter ermöglichen und fördern, mit positiven Auswirkungen auf die Innovationstätigkeit und das Preis-Leistung-Niveau.

### Fehlende Standards sind Investitionsrisiko

Solange jedoch unklar ist, welcher Standard für E-Invoicing sich im Markt durchsetzen wird, schrecken manche Unternehmen vor langfristigen Investitionen zurück. Denn neben den direkten Ausgaben spielen auch indirekte Kosten bei spezifischen Investitionen eine Rolle. Das Unternehmen legt sich auf eine bestimmte E-Invoicing-Lösung fest. Dadurch könnten Geschäftspartner ausgeschlossen werden, die nicht an dem System teilnehmen, und es wachsen die Hürden, sich ggf. neue Lieferanten oder Abnehmer zu suchen.<sup>16</sup> Diese indirekten Kosten fielen nicht an, wenn Interoperabilität zwischen den E-Invoicing-Providern erreicht würde.

### Gesetzgeber, öffentliche Hand oder private Marktteilnehmer?

#### Wer soll Standards setzen?

Bislang hat sich in Europa kein allgemein akzeptierter E-Invoicing-Standard durch rein wettbewerbliche Prozesse etabliert. Die Europäische Kommission hat die fehlende Standardisierung im Bereich des E-Invoicings als einen Grund für die zögerliche Entwicklung der Nutzerzahlen erkannt. E-Invoicing ist ein Baustein der Strategie der Europäischen Kommission, die Wirtschaft der EU effizienter zu machen. Sie sondiert deshalb organisatorische und technische Anforderungen an mögliche Standards, welche die bestehende technische Zersplitterung überwinden könnten. Innerhalb einiger Mitgliedsstaaten wurden bereits Standardisierungen forciert. Angesichts dieser Bemühungen um Standardisierung stellt sich die Frage, wer Standards setzen sollte. Drei Akteursgruppen kommen in Betracht: Der Gesetzgeber, die öffentliche Hand als marktbeeinflussender Rechnungssteller und -empfänger oder private Marktteilnehmer, welche durch Kooperation und Selbstregulierung Standards setzen

<sup>16</sup> Die Auswirkungen solcher spezifischer Investitionen hat der amerikanische Wirtschaftswissenschaftler Oliver E. Williamson intensiv untersucht. Für seine Forschungen wurde er 2009 mit dem Nobelpreis ausgezeichnet.



### Suchprozess über den Markt gewährleisten

können. In jedem Fall sollte die EU-weite Perspektive berücksichtigt werden.

Der Gesetzgeber – möglichst auf EU-Ebene – wäre in der Lage, einen Standard verbindlich festzulegen. Die Effizienz eines staatlich gesetzten Standards für elektronische Rechnungen ist aber fraglich angesichts einer Vielzahl an Akteuren mit unterschiedlichen geschäftlichen Anforderungen. Die Aktualisierung von technischen Bestimmungen durch Gesetzgebungsprozesse ist zudem schwerfällig. Ein gesetzlich verfügbares Recht oder sogar die Pflicht zur elektronischen Rechnungsstellung könnte die Verbreitung von E-Invoicing stark erhöhen. Ein solch weitgehender staatlicher Eingriff in die Entscheidungsfreiheit der wirtschaftlichen Akteure ist jedoch abzulehnen. Der Suchprozess über den Markt nach der besten Lösung (hier: Standard), die jeder Unternehmer für sich selbst am besten beurteilen kann, würde unterbunden. Wettbewerb und Innovation auf der Anbieterseite würden ersticken: Eine untaugliche private Lösung würde am Markt scheitern – eine untaugliche staatliche Variante kann das nicht.

### E-Invoicing in der öffentlichen Beschaffung bildet Masse und erhöht Rechtssicherheit

Als eine weniger invasive Maßnahme könnte der Staat – wie in Dänemark – in der öffentlichen Beschaffung eine elektronische Rechnung verlangen. Durch seine Marktmacht würde er schnell eine große Zahl elektronischer Rechnungen erhalten und implizit einen Standard definieren, an dem sich E-Invoicing-Anbieter orientieren könnten. Es müsste jedoch sichergestellt werden, dass ein solcher Standard des öffentlichen Beschaffungswesens auch für den Rechnungverkehr zwischen Unternehmen und mit Verbrauchern tauglich ist. Außerdem sollte eine solche Initiative im öffentlichen Beschaffungswesen EU-weit harmonisiert sein.

### Selbstregulierung ist näher am Markt

#### Koordination wo nötig, so viel Markt wie möglich

Eine Einigung unter Marktteilnehmern auf Standards hat gegenüber den bereits genannten Varianten den volkswirtschaftlichen Vorteil, am stärksten dem Urteil der möglichen – privaten wie öffentlichen – Nutzer zu unterliegen. Sofern die Standardisierungsbemühungen von Kooperationen ausgehen, die sowohl Marktteilnehmer der Angebots- als auch der Nachfrageseite einschließen, können Nutzeranforderungen der vertretenen Gruppierungen direkt berücksichtigt werden. Auch hier ist darauf zu achten, europaweit einsetzbare Standards zu schaffen. Allerdings muss eine Selbstregulierung die ihr eigenen Hürden in der Durchführung überwinden. Die freiwillige Zusammenarbeit und Beschlussfassung vieler gleichberechtigter Akteure ist häufig kosten- und zeitintensiv und für die Beteiligten nur attraktiv, wenn hierdurch entsprechende Geschäftsgelegenheiten oder Kosteneinsparungen erwartet werden. Realistischerweise sind deshalb v.a. von Seiten der E-Invoicing-Provider Kooperationsbemühungen mit dem Ziel der Standardsetzung zu erwarten; die Anforderungen der Nutzer müssen jedoch in jedem Fall im Mittelpunkt stehen. Trotz solcher Schwierigkeiten ist die Standardsetzung durch Marktteilnehmer den anderen Varianten vorzuziehen, da sie die größte Marktnähe aufweist.

### Beteiligung der öffentlichen Hand wünschenswert

Da die öffentliche Hand wie oben diskutiert eine wichtige Rolle bei der Verbreitung von E-Invoicing einnehmen kann, wäre eine aktive Beteiligung der öffentlichen Hand an einer Standardsetzung durch Marktteilnehmer sehr zu begrüßen. Ein kooperativ gesetzter Standard, der auch die Anforderungen der öffentlichen Hand erfüllt, sollte es den staatlichen Stellen erlauben, durch aktive Nutzung des E-Invoicings das erklärte Ziel der Effizienzsteigerung der europäischen Wirtschaft zu befördern. Die Nutzung eines solchen Stan-

dards durch staatliche Stellen würde als Nebeneffekt bei den privaten Nutzern die Unsicherheit bezüglich der rechtlichen und v.a. steuerlichen Anerkennung der elektronischen Rechnungen verringern und die Akzeptanz erhöhen. Obwohl die koordinierte Standardsetzung vielversprechend ist, bleibt die tatsächliche Nutzung von E-Invoicing letztlich in der Entscheidung der einzelnen potenziellen Nutzer und das Erreichen einer kritischen Masse durch einen solchen marktnahen Prozess offen.

Die koordinierte Standardsetzung durch Marktteilnehmer steht immer im Spannungsfeld zwischen Kooperation und Wettbewerb und muss dies berücksichtigen. Um einen Standard zu setzen und positive Netzwerkeffekte überhaupt erst zu ermöglichen, bedarf es einer genau definierten Sphäre der Kooperation mit transparenter Governance. Die Dienstleistungen der einzelnen E-Invoicing-Anbieter in diesem Netzwerk müssen jedoch im Wettbewerb zueinander stehen. Spätestens wenn ein „privat“ gesetzter Standard sich gegenüber konkurrierenden Standards im Markt durchsetzt, werden die zuständigen Behörden das größtmögliche Ausmaß an Wettbewerb bei den darauf aufbauenden Dienstleistungen innerhalb des Netzwerkes erwarten.

### Experten arbeiten an konkreten Vorschlägen

An der konkreten Definition von EU-weiten Standards für die elektronische Rechnungsstellung arbeiten bereits verschiedene Kommissionen und Organisationen (siehe Box), so dass bei einer Einführung von Standards – auf welchem Wege auch immer – auf diese Arbeiten zurückgegriffen werden könnte. Die von der Europäischen Kommission eingesetzte Expertengruppe hat in ihrem Abschlussbericht vom November 2009 einen eher umfangreichen Standard für ein europäisches E-Invoicing empfohlen, basierend auf dem Cross-Industry Invoice des United Nations Centre for Trade Facilitation and Electronic Business (UN/CEFACT).<sup>17</sup> Da die Europäische Kommission v.a. bei kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) die Möglichkeit sieht, durch E-Invoicing Effizienzgewinne zu heben, sollte jedoch bei der Ausgestaltung von Standards auf Einfachheit bei Struktur und Vernetzung geachtet werden. Eine überschaubare Anzahl an Pflichtdatenfeldern und eine ausreichende Anzahl an optionalen Datenfeldern könnten die Anforderungen von KMU einerseits und Großunternehmen andererseits bedienen. Standardisierte Schnittstellen zu ERP-Systemen und Zahlungsverkehrsmodule sowie einfache Bedienung, kostengünstige Anschaffung und Installation sind weitere Investitionskriterien, die im Bereich der KMU von besonderer Wichtigkeit sind.

### Nicht den Rest der Welt vergessen

Der Austausch von Waren und Dienstleistungen macht nicht an nationalen Grenzen halt. Der grenzüberschreitende Handel innerhalb der EU entspricht rund 21% des BIP. Die europäischen Exporte in den Rest der Welt machen gut 10%, Importe fast 13% des EU-BIP aus. Wer also nur auf nationale oder europäische Lösungen setzt, ignoriert einen nicht unerheblichen Teil des Rechnungsvolumens.

Gerade Rechnungen ins oder aus dem außereuropäischen Ausland müssen vielfältigen Erscheinungsformen, Gebräuchen und rechtlichen Grundlagen entsprechen. Zudem sind sie häufig Teil weiterer Transaktionen wie der Akkreditiv-Finanzierung. Die sich daraus er-

#### Wer arbeitet(e) am Thema E-Invoicing und Standards?

- EU Kommission:
  - Informal Task Force on e-Invoicing, 2007
- Expert Group on e-Invoicing 2008-09
- CEN (European Committee for Standardisation)
- European Banking Association (EBA)
- United Nations Centre for Trade Facilitation and Electronic Business (UN/CEFACT)

Quelle: DB Research, 2009

<sup>17</sup> European Commission Expert Group, Final Report of the Expert Group on e-Invoicing, November 2009, S. 59 und Annex 7.



gebende Komplexität erschwert die Anwendung von E-Invoicing. Gerade Firmen mit einem großen Auslandsgeschäft (Ex-EU) – das werden in Zeiten der Globalisierung immer mehr – brauchen hierfür also weiterhin besondere Prozesse in Buchhaltung und Rechnungsstellung.

### **E-Invoicing – eine Rechnung mit Unbekannten**

#### **Einsparpotenziale sind entscheidend**

Das wichtigste Argument für E-Invoicing sind die Einsparpotenziale. Auch wenn diese in ihrer Höhe oftmals deutlich überschätzt werden, ist ein Effizienzgewinn durch E-Invoicing unbestreitbar, selbst wenn hier lediglich der elektronische Rechnungsversand und -eingang betrachtet werden. Ob E-Invoicing sich tatsächlich durchsetzen und die erhofften Einsparungen erbringen kann, hängt entscheidend von der Bereitschaft des Staates und der Marktteilnehmer ab, bestehende Hürden abzubauen.

#### **Rechtssicherheit ist Voraussetzung**

Eine elektronische Rechnung ist für ein Unternehmen nur dann akzeptabel, wenn sie einer papiergebundenen Rechnung in allen rechtlichen Aspekten gleichgestellt ist. Hier ist der Gesetzgeber gefordert – möglichst auf EU-Ebene. Ebenso wichtig ist die tatsächliche Umsetzung dieser Gleichstellung und konsistente Auslegung der Rechtsvorschriften zur elektronischen Rechnungsstellung durch die jeweils zuständigen Behörden. Besondere Bedeutung kommt der verlässlichen steuerrechtlichen Anerkennung des elektronischen Dokuments durch die Finanzbehörden zu.

#### **Kritische Masse erreichen**

E-Invoicing wird für die Nutzer umso attraktiver, je mehr Geschäftspartner mitmachen. Es gilt ein Netzwerk aufzubauen, das es den Nutzern ermöglicht, alle anderen Nutzer zu erreichen. Die Anbieter von E-Invoicing-Anwendungen sollten dazu mindestens über einen gemeinsamen Standard die Interoperabilität zwischen ihnen herstellen. Um einen Standard zu entwickeln und im Markt zu etablieren, ist die Kooperation aller Marktteilnehmer wünschenswert. Denn wettbewerbliche Prozesse haben bis heute zu keinem Standard geführt, der die technische Zersplitterung des Marktes überwunden hätte. E-Invoicing Anbieter und Vertreter der Nutzerseite sollten sich auf einen Standard einigen, der den Anforderungen aller Nutzergruppen gerecht wird. Die aktive Beteiligung der öffentlichen Hand in ihrer Funktion als Nutzer wäre bei der Standardsetzung sehr zu begrüßen. Durch die aktive Nutzung von E-Invoicing kann die öffentliche Hand eine wichtige Rolle bei der Verbreitung der elektronischen Rechnung einnehmen.

Die Standardsetzung hat jedoch primär das Ziel, eine kritische Masse an E-Invoicing-Nutzern zu ermöglichen. Jenseits der Kooperation zum Aufbau eines Netzwerkes darf der bestehende Wettbewerb zwischen den einzelnen Service-Anbietern mit ihren jeweiligen E-Invoicing Anwendungen nicht beeinträchtigt werden. Wer E-Invoicing anbietet, wer es nutzt und welche Preis-Leistungsniveaus sich herausbilden, muss das Ergebnis der Entscheidung einzelner Marktakteure bleiben.

#### **Mehr Vernetzung wagen!**

Rechnungsstellung und Buchhaltung sind aber nicht die einzigen Bereiche, die der Modernisierung bedürfen. Tatsächlich hinken europäische Unternehmen bei vielen IT-gestützten Geschäftsanwendungen dem Stand der Technik hinterher – obwohl sie dadurch Produktivität verschenken.<sup>18</sup> Kann die elektronische Rechnung hier einen katalytischen Prozess anstoßen, der im Handstreich all diese Geschäftsanwendungen modernisiert? Die bisherigen Erfahrungen

<sup>18</sup> Vgl. Stobbe, Antje (2009). Elektronischer Geschäftsverkehr in Westeuropa: Mehr Vernetzung wagen! E-conomics 70. Deutsche Bank Research. Frankfurt am Main.

### **E-Invoicing wird Papierrechnung langfristig verdrängen**

sprechen dagegen. Es scheint, als tendierten die Unternehmen bislang dazu, ihre ansonsten bereits modernisierten Prozesse mit der elektronischen Rechnung zu krönen. E-Invoicing ist also eher Ergebnis denn Auslöser.

Ist eine papierlose Rechnung dann ähnlich realistisch wie ein papierloses Büro? Nein, die elektronische Rechnung wird langfristig die papiergebundene Variante verdrängen, sofern sie dem Papierdokument rechtlich gleichgestellt wird. Wozu ein Stück Papier durch die Welt schicken, wenn ein elektronisches Dokument zweckmäßiger und billiger ist? Diese Verdrängung wird aber nicht vollständig sein – es bleiben Nischen, die die Papierrechnung bedient, z.B. bei Rechnungen ins außereuropäische Ausland oder zwischen Kleinunternehmen. Der Prozess wird zudem langsamer gehen und weniger Modernisierungen auslösen, als manche Optimisten heute erwarten. Seine volle Wirkung entfaltet E-Invoicing nur bei einer tiefen Integration der elektronischen Rechnung in die Buchhaltungssysteme der Unternehmen. Der elektronische Versand allein verspricht nur begrenzte Effizienzvorteile.

Heike Mai (+49 69 910-31444, heike.mai@db.com)

Thomas Meyer (+49 69 910-46830, thomas-d.meyer@db.com)

Unsere Publikationen finden Sie kostenfrei auf unserer Internetseite [www.dbresearch.de](http://www.dbresearch.de)  
Dort können Sie sich auch als regelmäßiger Empfänger unserer Publikationen per E-Mail eintragen.

#### **Für die Print-Version wenden Sie sich bitte an:**

Deutsche Bank Research  
Marketing  
60262 Frankfurt am Main  
Fax: +49 69 910-31877  
E-Mail: [marketing.dbr@db.com](mailto:marketing.dbr@db.com)

© Copyright 2010. Deutsche Bank AG, DB Research, D-60262 Frankfurt am Main, Deutschland. Alle Rechte vorbehalten. Bei Zitaten wird um Quellenangabe „Deutsche Bank Research“ gebeten.

Die vorstehenden Angaben stellen keine Anlage-, Rechts- oder Steuerberatung dar. Alle Meinungsäußerungen geben die aktuelle Einschätzung des Verfassers wieder, die nicht notwendigerweise der Meinung der Deutsche Bank AG oder ihrer assoziierten Unternehmen entspricht. Alle Meinungen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die Meinungen können von Einschätzungen abweichen, die in anderen von der Deutsche Bank veröffentlichten Dokumenten, einschließlich Research-Veröffentlichungen, vertreten werden. Die vorstehenden Angaben werden nur zu Informationszwecken und ohne vertragliche oder sonstige Verpflichtung zur Verfügung gestellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Angemessenheit der vorstehenden Angaben oder Einschätzungen wird keine Gewähr übernommen.

In Deutschland wird dieser Bericht von Deutsche Bank AG Frankfurt genehmigt und/oder verbreitet, die über eine Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht verfügt. Im Vereinigten Königreich wird dieser Bericht durch Deutsche Bank AG London, Mitglied der London Stock Exchange, genehmigt und/oder verbreitet, die in Bezug auf Anlagegeschäfte im Vereinigten Königreich der Aufsicht der Financial Services Authority unterliegt. In Hongkong wird dieser Bericht durch Deutsche Bank AG, Hong Kong Branch, in Korea durch Deutsche Securities Korea Co. und in Singapur durch Deutsche Bank AG, Singapore Branch, verbreitet. In Japan wird dieser Bericht durch Deutsche Securities Limited, Tokyo Branch, genehmigt und/oder verbreitet. In Australien sollten Privatkunden eine Kopie der betreffenden Produktinformation (Product Disclosure Statement oder PDS) zu jeglichem in diesem Bericht erwähnten Finanzinstrument beziehen und dieses PDS berücksichtigen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen.

Druck: Druckerei Otto Lembeck GmbH & Co. KG, Frankfurt

ISSN Print: 1619-3245 / ISSN Internet: 1619-3253 / ISSN e-mail: 1619-4756