



Lieferanten an die E-Rechnung B2B anbinden

Best Practice

PostFinance 

Vorwort

Die digital strukturierte Rechnung setzt sich im Geschäftsalltag zunehmend durch. Sie erlaubt einen durchgängig digitalen Rechnungsaustausch via Software (ERP), von dem im B2B-Bereich sowohl Rechnungsempfänger als auch Rechnungssteller profitieren. PostFinance bietet diese moderne Rechnungslösung im Rahmen ihres Billing Solutions-Angebots unter dem Namen «E-Rechnung B2B» an. Damit sich das Potenzial der Lösung fürs einzelne Unternehmen entfalten kann, müssen möglichst viele Teilnehmende an die E-Rechnung B2B angebunden sein. Falls Sie in der Rolle der Rechnungsempfänger agieren, liegt der Schlüssel zum Erfolg in der Anbindung Ihrer Lieferanten. Doch wie gelingt es, ausreichend Lieferanten von der Nutzung der digitalen Rechnung zu überzeugen?

Unsere Best-Practice Unterlagen unterstützen Sie dabei, das Potenzial der E-Rechnung B2B auszuschöpfen und im nächsten Schritt die Anbindung Ihrer Lieferanten gezielt zu fördern.

Inhaltsverzeichnis

Ausgangslage	5
Vorgehen zur Anbindung von Lieferanten	6
Anbindung von Lieferanten, die die E-Rechnung B2B bereits nutzen	8
Anbindung von Lieferanten, die die E-Rechnung B2B noch nicht nutzen	9
Leisten Sie Überzeugungsarbeit für die E-Rechnung B2B: Das sind die Vorteile für Ihre Lieferanten	10
Bleiben Sie dran – es lohnt sich	11

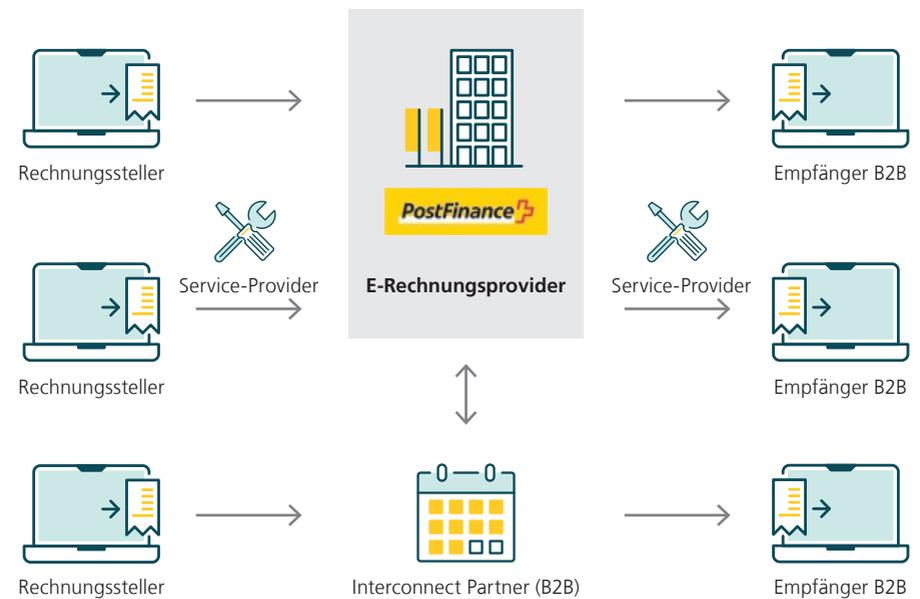


Ausgangslage

Auf analogem Weg war das Versenden und Empfangen von Rechnungen bislang eine klare Sache: Der Sender 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.

Gerade im B2B-Bereich bietet die digital strukturierte Rechnung ein grosses Potenzial, wenn sie richtig eingesetzt wird.

In den nachfolgenden Kapiteln erklären wir Ihnen detailliert, wie Sie Schritt für Schritt in Ihrem Unternehmen das Potenzial durch die Anbindung von Lieferanten noch weiter ausschöpfen können.



Der elektronische Rechnungsaustausch zwischen Unternehmen funktioniert auch über verschiedene Kanäle.

Vorgehen zur Anbindung von Lieferanten



1

Vorteile aufzeigen

- Stellen Sie eine Liste mit Vorteilen zusammen, die Ihnen die E-Rechnung B2B als Rechnungsempfänger bringt. Ein solches Argumentarium hilft Ihnen, die Wichtigkeit der Lieferantenanbindung und die Dringlichkeit des Projekts gegen innen zu verdeutlichen. Zu den grössten Vorteilen gehören:
- **Steigerung der Prozessqualität im Kreditorenmanagement** und damit Ersparnis von Zeit und Kosten
 - Senkung der Fehlerhäufigkeit, da die Rechnungsübermittlung elektronisch erfolgt und die Rechnungsdaten nicht immer wieder manuell eingegeben werden müssen
 - Automatisierung zu Gunsten von Transparenz und Einfachheit, da sämtliche Aktionen rückverfolgt und auf Wunsch elektronisch archiviert werden können
 - Steigerung der Lieferantenzufriedenheit dank schnelleren *Bezahlprozessen*
 - Positionierung als moderner und nachhaltiger Auftraggeber



2

Ziele definieren

- In welchem Zeitrahmen will Ihr Unternehmen wie viele Lieferanten anbinden?
- In welchen Etappen will Ihr Unternehmen dieses Ziel erreichen?



3

Ressourcen, Aufgaben und Verantwortlichkeiten festlegen

- Welche internen Ressourcen benötigen Sie im Einkauf und im Kreditorenmanagement zur Anbindung der Lieferanten?
- Wollen Sie gewisse Reglemente (z. B. AGB) anpassen?
- Welche Aufgaben fallen dabei an?
- Wer übernimmt die Gesamtverantwortung?
- Wer übernimmt die Verantwortung für die einzelnen Aufgaben?



4

Prioritätenliste der anzubindenden Lieferanten erstellen

- Welche Lieferanten will Ihr Unternehmen prioritär anbinden? Mögliche Entscheidungskriterien sind:
- die Anzahl Rechnungen, die über den Lieferanten X abgewickelt werden
 - die Wichtigkeit des Lieferanten für Ihr Unternehmen
 - die Einfachheit, mit der Sie den Lieferanten anbinden können (siehe Punkt 6)



5

Kommunikationsmassnahmen planen

- Zu welchem Zeitpunkt kontaktieren Sie Ihre Lieferanten über die gewünschte Anbindung an die E-Rechnung B2B?
- Auf welchen Kanälen informieren Sie Ihre Lieferanten (Kombination Brief, E-Mail, Newsletter, persönliches Gespräch usw.)?
- Zu welchem Zeitpunkt fassen Sie nach?



6

Umsetzung

- Der Aufwand zur Anbindung einzelner Lieferanten hängt davon ab, ob ein Lieferant bereits die E-Rechnung B2B nutzt oder nicht.

Anbindung von Lieferanten, die die E-Rechnung B2B bereits nutzen

Besonders einfach lassen sich Lieferanten anbinden, die elektronische Rechnungen bereits nutzen und im eDirectory-Verzeichnis erfasst sind.

Schritt 1: Gleichen Sie Ihre Lieferanten gemäss Ihrer Prioritätenliste mit dem eDirectory-Verzeichnis ab und filtern Sie jene heraus, die hier für die E-Rechnung B2B registriert sind.

Schritt 2: Informieren Sie diese Lieferanten aus dem eDirectory-Verzeichnis mit einem Schreiben, das folgende Punkte umfasst:

- Machen Sie Ihre Lieferanten darauf aufmerksam, dass Sie als Kunde Lieferantenrechnungen elektronisch über die Schnittstelle von PostFinance empfangen und teilen Sie ihnen Ihre Payer ID mit.
- Bitten Sie Ihre Lieferanten darum, Ihnen E-Rechnung B2B an Ihre Payer ID zukommen zu lassen inkl. vorgängiger Information (vor dem ersten Rechnungsversand) per E-Mail.

Lieferantenverzeichnis:

So einfach finden Sie Lieferanten, die bereits die E-Rechnung B2B nutzen

Im Verzeichnis eDirectory.ch finden Sie die meisten der in der Schweiz domizilierten Geschäftspartner, die E-Rechnungen versenden und/oder empfangen und die mit einem Service Provider zusammenarbeiten, der bei eDirectory.ch gelistet ist – wie zum Beispiel PostFinance. → edirectory.ch

Tipp: Prüfen Sie, ob Ihr eigenes Unternehmen im eDirectory verzeichnet ist. Falls Sie keinen Eintrag finden, informieren Sie bitte Ihren E-Invoicing-Service Provider, damit er die Daten eintragen kann.

Schritt 3: Testen Sie den erfolgreichen Eingang der Lieferantenrechnung und bitten Sie den Lieferanten, Rechnungen künftig ausschliesslich als digitale Rechnung zu senden.

Empfehlung: Nicht alle Unternehmen, die mit der E-Rechnung B2B arbeiten, sind auf eDirectory verzeichnet. Stehen auf Ihrer Prioritätenliste Lieferanten, die Sie im eDirectory nicht finden? Dann lohnt es sich, bei den betreffenden Lieferanten direkt nachzufragen, ob sie mit der E-Rechnung B2B arbeiten und ob sie Ihnen die Payer ID zukommen lassen könnten.

Anbindung von Lieferanten, die die E-Rechnung B2B noch nicht nutzen

Bei Lieferanten, die noch keine elektronischen Rechnungen nutzen, ist der Aufwand zur Anbindung grösser. Zu unterscheiden sind:

- Lieferanten, ... die für die Rechnungserstellung eine Software (ERP) nutzen, die eine Schnittstelle zur E-Rechnung B2B von PostFinance hat.
- ... die für die Rechnungserstellung eine Software (ERP) nutzen, die (noch) keine Schnittstelle zur E-Rechnung B2B von PostFinance hat.
- ... die für die Rechnungserstellung keine Software (ERP) nutzen.

Je nach Fall ist das Vorgehen zur Anbindung dieser Lieferanten an die E-Rechnung B2B unterschiedlich:

- Lieferanten, ... die eine Software nutzen, die eine Schnittstelle zur E-Rechnung B2B von PostFinance hat: Machen Sie diese Lieferanten darauf aufmerksam, dass Sie als Kunde die elektronische Rechnungsstellung wünschen. Bitten Sie die Lieferanten weiter darum, sich mit ihren Softwarepartnern in Verbindung zu setzen. Diese helfen ihnen bei der Anbindung.
→ [Softwarepartner, die eine standardisierte Schnittstelle für die E-Rechnung B2B anbieten](#)
- ... die eine Software nutzen, die keine Schnittstelle zur E-Rechnung B2B von PostFinance hat: Machen Sie diese Lieferanten darauf aufmerksam, dass Sie als Kunde die elektronische Rechnungsstellung wünschen. Bitten Sie sie, mit ihren Softwarepartnern Kontakt aufzunehmen, um eine Schnittstelle zur E-Rechnung zu beantragen.
- ... die keine Software nutzen: Machen Sie diese Lieferanten darauf aufmerksam, dass Sie als Kunde E-Rechnung B2B wünschen und schlagen Sie Ihnen unser [kostenloses Invoicing-Portal](#) vor. Hier können die Lieferanten ihre PDF-Rechnungen einzeln hochladen bzw. manuell erfassen und als E-Rechnung B2B versenden.

Leisten Sie Überzeugungsarbeit für die E-Rechnung B2B: Das sind die Vorteile für Ihre Lieferanten

Berücksichtigen Sie in allen Fällen, dass die Umstellung auf die elektronische Kreditorenrechnung einen Mehraufwand bedeutet. Oft steht die Befürchtung im Raum, dass die Investitionskosten hoch und die Eingriffe in die Prozesse und die IT gross sind. Begegnen Sie diesen Ängsten mit den vielen Vorteilen der elektronischen Kreditorenrechnung, die weit über Einsparungen von Druck- und Versandkosten hinausgehen:



Schnellerer Zahlungseingang

Mit der elektronischen Rechnungsübermittlung schickt der Lieferant die Rechnung direkt ins Buchungssystem/ERP-System des Kunden. Da auf diese Weise der Kontroll-, Genehmigungs-, und Zahlungsprozess beschleunigt wird, hat der Lieferant sein Geld in der Regel früher auf dem Konto als bei einer Papierrechnung.



Höhere Produktivität

Alles in allem wird der gesamte Rechnungsprozess effizienter. So sparen die Lieferanten Kosten und gewinnen Kapazitäten, die sie anderweitig wertschöpfend nutzen können.



Hohe Transparenz

Digitale Rechnungen sind nachverfolgbar, und zwar lückenlos.



Geringere Kosten

Lieferanten sparen Kosten für Papier, Druck und Porto. Die Umstellung auf die E-Rechnung B2B lohnt sich auch finanziell.



Weniger Fehler

Da manuelle Arbeitsschritte entfallen, sinkt die Fehleranfälligkeit in der Rechnungsstellung. In der Folge muss der Kunde Rechnungen weniger oft ablehnen, was auf beiden Seiten Zeit und Nerven spart.



Umweltfreundlichkeit

Mit der E-Rechnung B2B schonen die Lieferanten die Umwelt.

Bleiben Sie dran – es lohnt sich

Die Anbindung Ihrer Lieferanten an die E-Rechnung B2B macht sich für Ihr Unternehmen nachhaltig bezahlt. Je mehr Lieferanten 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 Lieferanten immer wieder auf die Möglichkeit der E-Rechnung B2B aufmerksam machen können. Besteht eine Austausch-Plattform, wo Sie regelmässig darauf hinweisen können? Haben Sie die Möglichkeit, die Zusammenarbeitsvereinbarung mit Ihren Lieferanten so anzupassen, dass sie die E-Rechnung B2B einfordern können?

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

PostFinance AG
Mingerstrasse 20
3030 Bern

Telefon 0848 888 900
(im Inland max. CHF 0.08/Min.)

www.postfinance.ch

PostFinance 