

Elektronische Rechnungen – Geplante Gesetzesänderungen treffen vor allem Empfänger

Elektronische Rechnungen sind derzeit eine viel diskutierte, aber im Business-to-Business-Geschäft noch zu wenig angewendete Technologie. Einsparpotenziale des Versenders bei Porto, Druck, Kuvertierung und manueller Bearbeitung sind unbestritten. Wenn man sich außerdem vergegenwärtigt, dass über 6 Mrd. Papierrechnungen p.a. alleine in Deutschland ausgetauscht werden und damit ungefähr jede dritte Zustellung der Post eine Rechnung beinhaltet, erkennt man das enorme Potenzial zur Kostenreduktion.

Hinzu kommt, dass alle Welt über Ausgangsrechnungen redet, die manuellen Tätigkeiten - und damit die potenziellen Einsparungen – bei Eingangsrechnungen aber wesentlich größer sind. Die Schwankungsbreite ist durchaus ähnlich. Nur die unternehmensspezifische Prozessanalyse ermöglicht die Quantifizierung der konkreten Einsparpotenziale.

Signatur als Herausforderung

Wenn auch die prinzipiellen Potenziale von den Unternehmen erkannt werden, so finden sich im B2B-Bereich dennoch relativ wenige Implementierungen. Der Grund liegt sicher nicht im fehlenden Produktangebot. Es sind bereits sehr viele Produkte verfügbar und zusätzlich haben sich etablierte und neue Dienstleister für die Elektronische Rechnung fit gemacht.

Die Ursache wurde häufig in den gesetzlichen Vorgaben für B2B-Rechnungen gesehen. Vor allem die Forderung nach einer qualifizierten elektronischen Signatur und die entsprechenden Prüf- und Archivierungspflichten auf Empfängerseite wurden als ein wesentliches Hindernis empfunden. Die meisten Empfänger waren weder vom Know-how, noch organisatorisch, noch technisch auf diese Aufgaben vorbereitet. Entsprechend hat sich eine Vielzahl von Dienstleistungslösungen etabliert, die sowohl das Signieren und Verifizieren wie auch weitere Prozessschritte übernehmen können.

Vor diesem Hintergrund wurde die Signaturvorgabe auf europäischer Ebene geändert, was vermutlich noch in 2011 zu einer Änderung der deutschen Vorgaben im Umsatzsteuergesetz führen wird. Neben verschiedenen anderen Änderungen, wird die Signatur zukünftig nicht mehr zwingende Voraussetzung für den Austausch elektronischer Rechnungen sein. Die grundsätzlichen Anforderungen bleiben jedoch bestehen, werden nur „technikneutral“ formuliert.

Im Kommentar zum deutschen Gesetzesentwurf heißt es dazu

„Sowohl der Rechnungsaussteller als auch der Rechnungsempfänger müssen während der jeweils für sie geltenden Dauer der Aufbewahrungsfrist nach § 14b UStG die Echtheit der Herkunft der Rechnung, die Unversehrtheit ihres Inhalts und ihre Lesbarkeit gewährleisten.“

Zwar ist die Signatur (neben EDI) als eine Möglichkeit zur Abdeckung der weiterhin geltenden Forderung nach Authentizität (Echtheit der Herkunft) und Integrität (Unversehrtheit des Inhalts) vorgesehen, aber den Unternehmen steht es frei diese Anforderungen auch durch so genannte „innerbetriebliche (Kontroll-)Verfahren“ zu erfüllen. Unklar bleibt jedoch welche „innerbetriebliche Kontrollverfahren“ ausreichend sind. Der Kommentar zum Gesetzesentwurf formuliert: *„Hiernach ist der Unternehmer bei Papier- und elektronischen Rechnungen frei darin, innerbetriebliche (Kontroll-)Verfahren festzulegen, die einen verlässlichen Prüfpfad zwischen der Rechnung und der dieser zugrunde liegenden Leistung schaffen und somit die Echtheit der Herkunft, die Unversehrtheit des Inhalts und die Lesbarkeit der Rechnung gewährleisten. Es kann insbesondere auf die Verfahren zurückgegriffen werden, die der Unternehmer aus betriebswirtschaftlichen Erwägungen zum Abgleich der Rechnung mit der Zahlung einsetzt.*

Bei Eingang einer elektronischen Rechnung hat der Leistungsempfänger sich in der gleichen Weise wie bei einer Papierrechnung von der Echtheit der Herkunft und der Unversehrtheit

Oliver Berndt

des Inhalts der Rechnung zu überzeugen. Er hat die in der Rechnung enthaltenen Angaben auf ihre Vollständigkeit und Richtigkeit zu überprüfen. Für die Erfüllung der Anspruchsvoraussetzungen für den Vorsteuerabzug (z. B. ordnungsgemäße Rechnung, Leistungsbezug für sein Unternehmen, Höhe der gesetzlich geschuldeten Steuer) trägt der Unternehmer die Feststellungslast.“

Klar ist, dass dieser Nachweis nur durch einen wohl dokumentierten Prozess (ohnehin Pflicht, auch bei Papierrechnungen), der auch „gelebt“ wird erfolgen kann. Ob der Empfänger ausreichende Maßnahmen ergriffen hat, erfährt er aber erst, wenn der Steuerprüfer die Lösung verifiziert. Im ungünstigsten Fall wird dann festgestellt, dass der Prozess nicht ausreichend war und die Vorsteuer damit ungerechtfertigt gezogen wurde. Inwieweit dies dann noch „repariert“ werden kann, hängt von der Verfügbarkeit und dem Good Will der Geschäftspartner ab. Tritt der Fall wirklich ein, ist aber auf jeden Fall mit Zinszahlung an Das Finanzamt zu rechnen.

Wer also bzgl. der Erfüllung von Authentizität und Integrität auf der sicheren Seite sein will, sollte auch zukünftig qualifizierte Signaturen einsetzen, weil diese Formalkriterien damit von vorneherein als erfüllt angesehen werden. Aufgrund der jetzt vorgegebenen Technikneutralität können natürlich auch biometrische Varianten der Signatur zum Einsatz kommen und sollten die gleiche Akzeptanz genießen.

Zustimmung des Empfängers

Die Zustimmung des Empfängers zur elektronischen Rechnung ist weiterhin gesetzliche Voraussetzung. Zwar kann die Zustimmung auch durch Bezahlung, also „konkludentes Handeln“ erfolgen, jedoch ist es generell nicht empfehlenswert auf die Unkenntnis seiner Kunden zu setzen. Vor allem kann der Kunde diese „Zustimmung“ jederzeit widerrufen. Somit haben wir derzeit eine Marktsituation, in der viele Unternehmen ihre Rechnungen gerne elektronisch verschicken möchten, die gleichen Unternehmen aber ihre Eingangsrechnungen in Papier bevorzugen. Entsprechend schlecht können sie ihre Kunden von der Akzeptanz der elektronischen Rechnung überzeugen.

Als Rechnungssteller muss man Lösungskonzepte, inkl. Kostenmodelle entwickeln, die für den Kunden so attraktiv sind, dass er gerne zur elektronischen Variante wechselt. Es schadet in diesem Zusammenhang auch nicht, sich mit den eigenen Eingangsrechnungen zu beschäftigen. Schafft man kein attraktives Lösungskonzept, führt nicht mal die Übernahme der dem Kunden evtl. entstehenden Kosten (z.B. für Signaturprüfung) zum Ziel.

Was macht die elektronische Eingangsrechnung attraktiv?

Die bloße Zusendung einer PDF-Rechnung per Mail ist zunächst mal eher ein Problem als eine Lösung. Erst wenn ein schlüssiges Verfahren für die automatische Eingabe in die Buchhaltung und die automatisierte, aber revisionssichere Archivierung vorliegt, erschließen sich für den Empfänger die Nutzenpotenziale.

Dazu gehören konkrete Einsparungen manueller Tätigkeiten in Posteingang und –verteilung, inkl. Wegfall der Scan- und Indexieraufgaben. Auch komplexe Lösungen für automatisiertes Erkennen (OCR) und Indexieren können teilweise entfallen. Dies bringt nicht nur Kostenvorteile, sondern vor allem Zeiteinsparungen. Besonders deutlich ist dies, wenn das Scannen beim Dienstleister erfolgt. Da die Rechnungen bereits elektronisch in das Haus kommen, gibt es keine Verfügbarkeitslücke mehr.

Damit kann auch der Rechnungsprüfungsprozess unmittelbar in elektronischer Form und gegenüber der Papierform deutlich schneller erfolgen. Die genannte Verfügbarkeitslücke ist heute häufig ein wesentliches Hindernis für die Einführung einer elektronischen Rechnungsprüfung, obwohl die Vorteile, wie z.B. kürzere Durchlaufzeiten und bessere Transparenz sowie Nachvollziehbarkeit anerkannt sind. Die – immer wieder gerne zitierte – bessere Skonto-Nutzung wird damit real.

Oliver Berndt

Hinzu kommt durch die Reduktion manueller Tätigkeiten auch eine Reduktion der Fehlerquote. Schließlich sind Rechnungen auch schon bei falschen Empfängern gelandet, die sich dann wunderten, welche Konditionen bei ihrem Lieferanten offensichtlich möglich sind.

Die wirkliche Herausforderung: Austausch von Rechnungsdaten

Diese Nutzenaspekte auf Empfängerseite sind jedoch stark von der Lieferung automatisch verarbeitbarer Daten abhängig, also nicht vom (PDF-)Rechnungsbeleg. In der Praxis ist daher nicht die Signatur, sondern der Austausch der Rechnungsdaten die eigentliche Herausforderung. Obwohl über EDI-Verfahren bereits seit den 70er Jahren Standards für den Austausch vorliegen, hat sich aufgrund der Branchenunterschiede bisher kein einheitliches Format durchsetzen können.

Heute gibt es dazu prinzipiell zwei Lösungsansätze:

1. Man einigt sich mit seinen Geschäftspartnern auf ein standardisiertes Format (heute stehen verschiedene XML-basierte Formate zur Verfügung)
2. Man sucht sich einen geeigneten Dienstleister, dessen Kernkompetenz die Konvertierung dieser Formate ist. Durch Roaming-Abkommen können Rechnungssteller und Rechnungsempfänger ggf. auch unterschiedliche Dienstleister beauftragen.

Beide Ansätze ermöglichen für beide Seiten die Rechnungsabwicklung soweit zu automatisieren, wie es sachlich sinnvoll ist und nicht mehr von der Technik abhängig zu sein.

Wie erwähnt, kann bei der Einbeziehung eines Dienstleisters auch das Thema signieren/verifizieren mit vergeben werden, so dass hier wieder ein zusätzliches Stück Prozesssicherheit (siehe oben) besteht.

Business Impact für Rechnungssteller

Auch für den Rechnungssteller erschließen sich damit indirekte Nutzenpotenziale. Dazu gehört erfahrungsgemäß ein schnellerer Zahlungseingang und damit besseres Finanzmanagement. Eventuell lassen sich – z.B. beim Internet-Verkauf – Vorkasse-Modelle auch dort realisieren, wo dies bisher nicht möglich oder akzeptabel war. Für den Rechnungssteller bietet die elektronische Rechnung somit weit mehr als nur die Portoeinsparung. Die ist jedoch garantiert.

Die Quantifizierung der anderen Nutzenpotenziale ist ein aufwändiger, aber lohnend, weil sie teilweise deutlich größere Effekte haben. Erforderlich sind an die organisatorischen und technischen Gegebenheiten angepasste Lösungskonzepte.

„Potenzialanalyse“ als ersten Schritt

Um eine fundierte Entscheidungsgrundlage mit einem spezifischen Lösungskonzept sowie den resultierenden Kosten- und Nutzenabschätzungen zu bekommen, reicht eine so genannte „Potenzialanalyse“, die die wesentlichen Aspekte in strukturierter Form kurz analysiert, um ein organisatorisches und technisches Grobkonzept zu entwickeln. Auf absehbare Zeit werden Unternehmen und Organisationen Rechnungen sowohl in Papierform, aber auch als E-Mail oder per EDI bekommen und auch versenden. Wichtig ist es somit, die verschiedenen Eingangskanäle über ein gemeinsames Konzept möglichst effizient zu bearbeiten. Dies ist ebenfalls Bestandteil der erwähnten Potenzialanalyse als Grobkonzept und Entscheidungsgrundlage.

Anhand dieses Grobkonzeptes lassen sich die spezifischen Kosten und der Nutzen für das Unternehmen mit geringer Toleranz abschätzen. Dabei kann auch eine Differenzierung für verschiedene Kunden-/Lieferantengruppen erfolgen, weil diese evtl. heterogen und damit differenziert anzugehen sind.

Oliver Berndt

Generell gehen wir nicht davon aus, dass die elektronische Rechnung alle anderen Varianten ersetzt. Die klar nachvollziehbaren und gut quantifizierbaren Nutzenaspekte werden – ob mit oder ohne Signatur – zu einer wesentlichen Steigerung des Anteils elektronischer Rechnungen führen. Dieser Trend ist – trotz der bisherigen Vorgaben – bereits seit ca. drei Jahren nachvollziehbar.