



Whitepaper

**xSuite**<sup>®</sup>  
POWERED BY WMD

# Die automatische Rechnungsverarbeitung. Lohnt sich unterm Strich ein Workflowsystem?

# Inhalt



<b>Inhaltsverzeichnis</b>	<b>02</b>
<b>Einleitung</b>	<b>03</b>
<b>01   Die Kosten richtig einschätzen</b>	<b>04</b>
Direkte Kosten	04
Indirekte Kosten – Aufwand	07
<b>02   Den Nutzen richtig einschätzen</b>	<b>09</b>
Direkte Einsparpotenziale	09
Weitere Nutzen-Aspekte und Vorteile	12
<b>03   Zwei Beispiel-Kalkulationen</b>	<b>13</b>
Kleiner Beispiel-Fall	13
Großer Beispiel-Fall	13
<b>Zusammenfassung</b>	<b>14</b>
<b>Über die WMD Group</b>	<b>15</b>



## Einleitung

„Papierloses Büro“, „vollautomatisierte Prozesse“, „nie mehr händische Rechnungseingabe ins ERP“, „(Zeit-) Ersparnis von 80% und mehr“ – die Versprechen von Workflow-Management-Lösungen sind durchaus reizvoll. Heute werden Buchhaltungsabteilungen zudem häufig als Cost Center angesehen und stehen daher unter permanentem Effizienzsteigerungs- und Optimierungsdruck: Häufig gilt es, ein stetig wachsendes Rechnungsvolumen mit gleichbleibender Teamgröße zu bewältigen oder noch zusätzliche Aufgaben zu übernehmen.

Eine workflowgestützte Eingangsrechnungsverarbeitung kann den manuellen Arbeitsaufwand in der Buchhaltung drastisch reduzieren und so zu einer deutlichen Effizienzsteigerung führen. Die Einführung einer solchen Lösung scheint also naheliegend – ist aber wiederum mit Kosten und Aufwand verbunden.

Mit dem vorliegenden Whitepaper möchten wir Ihnen die Entscheidung über die Einführung einer workflowgestützten Eingangsrechnungsverarbeitung erleichtern. Wir stellen dar, welche direkten und indirekten Kosten Sie in Ihre Entscheidung mit einbeziehen sollten. Dabei legen wir insbesondere einen Fokus auf die indirekten Kosten in Form von Aufwand, da diese sich von Projekt zu Projekt stark unterscheiden können und daher häufig unter- oder auch überschätzt werden.

Weiterhin zeigen wir auf, wie Sie Ihr Einsparpotenzial ermitteln und welche weiteren Nutzen-Aspekte und vielleicht ungeahnten Vorteile eine workflowgestützte Eingangsrechnungsverarbeitung mit sich bringen kann.

Zusammenfassend stellen wir Ihnen an zwei Rechenbeispielen dar, welche Parameter Sie bei der Entscheidungsfindung berücksichtigen sollten, was dabei die üblichen Schwellwerte sind und wie Sie für sich entscheiden können, ob die Einführung einer workflowgestützten Eingangsrechnungsverarbeitung für Sie sinnvoll und vor allem wirtschaftlich ist.



## Die Kosten richtig einschätzen

Um zu beurteilen, ob die Einführung einer Lösung wirtschaftlich sinnvoll ist, bietet es sich an, als erstes einen Blick auf die Kosten zu werfen. Zuerst werden wir auf die direkten Kosten eingehen, also die Produkte und Dienstleistungen betrachten, für die Sie im Zuge der Einführung Geld ausgeben. Danach werden wir einen vielfach unter- oder überschätzten Aspekt beleuchten, nämlich die indirekten Kosten in Form von Zeit bzw. Aufwand.

Wir gehen davon aus, dass Sie bereits ein ERP-System im Einsatz haben, um Ihre Buchhaltung auszuführen, daher betrachten wir diesen (nicht unerheblichen) Kostenfaktor im Folgenden nicht, sondern konzentrieren uns auf die Einführung einer workflowgestützten Eingangsrechnungsverarbeitung als Ergänzung zu diesem ERP-System.

### Direkte Kosten

Die direkten Kosten setzen sich in erster Linie zusammen aus den folgenden Blöcken:

- IT-Infrastruktur / Hardware
- Softwarelizenzen
- Softwarewartung
- Implementierung, Customizing, Training

#### **IT-Infrastruktur / Hardware, Softwarewartung, Softwarelizenzen**

Die Kosten für IT-Infrastruktur / Hardware sind in den meisten Fällen gering, da häufig nur eine Erweiterung der bestehenden Infrastruktur notwendig ist, wenn überhaupt etwas zusätzlich benötigt wird.

Die Kosten für die Softwarelizenzen setzen sich in der Regel aus einem Basis- oder Grundpreis zusammen und einem variablen Preis. Der variable Preis richtet sich dabei meist zum einen nach dem gewünschten Funktionsumfang (häufig bieten Hersteller kostenpflichtige Add-ons an, für Funktionen die über den Standard hinausgehen), zum anderen nach der Anzahl der eingehenden Rechnungen (oder Dokumentseiten), die im Jahr verarbeitet werden sollen, der Anzahl der Anwender und ggf. die Anzahl der Mandanten oder Buchungskreise.



In der Regel sind die Softwarelizenzen der größte Kostenblock in einem Projekt, insbesondere in größeren Projekten nehmen die Lizenzkosten den Großteil ein. Bei kleinen oder sehr individuellen Projekten mit hohem Customizing-Aufwand kann sich das Verhältnis aber auch umkehren. Die Softwarewartung ist typischer Weise keine variable Größe, sondern orientiert sich meist am Lizenzpreis der Software. Ein jährlicher Wartungspreis von ca. 20-22% des initialen Lizenzpreises für die Software ist dabei marktüblich.

Der Kostenblock, auf den wir näher eingehen wollen, da er zum einen ebenfalls einen großen Anteil der Gesamtkosten ausmacht und zum anderen am ehesten einen „Black-Box“-Charakter hat, ist dieser: Implementierung, Customizing, Training.

### **Implementierung, Customizing, Training**

Es macht Sinn, etwas ausführlicher auf den Bereich Implementierung, Customizing, Training einzugehen, zum einen weil sich der Aufwand in diesem Bereich von Projekt zu Projekt teils deutlich unterscheidet und zum anderen weil sich insbesondere auch der Umfang der Angebote der Hersteller an dieser Stelle ebenfalls deutlich unterscheidet. Einige Anbieter gehen davon

aus, dass eine Implementierung innerhalb von einer Woche erledigt ist, bzw. im Rahmen von einer Handvoll halbstündiger Telefonkonferenzen und Remote-Sessions abgewickelt werden kann. Andere Hersteller planen direkt eine Projektlaufzeit von 3-6 Monaten ein<sup>1</sup>.

### **Wie lassen sich diese teils dramatischen Unterschiede in den Dienstleistungsanteilen erklären, die in den Angeboten verschiedener Hersteller enthalten sind?**

Die Aufgaben bzw. Ziele bei der Einführung einer workflowgestützten Eingangsrechnungsverarbeitung lassen sich kurz zusammenfassen: Es soll eine nahtlose Integration in bestehende Systeme und Prozesse erfolgen. Es geht darum, abteilungsübergreifende Prozesse abzubilden und zu optimieren. Es ist wahrscheinlich eine größere Anzahl Mitarbeiter direkt oder indirekt betroffen, evtl. auch in Tochterfirmen, Niederlassungen oder Landesgesellschaften. Auch die Lieferanten müssen mit ins Boot geholt werden. Diese Liste lässt sich noch beliebig fortsetzen, es wird aber schon nach dieser kurzen Aufzählung deutlich: Die Einführung einer solchen Lösung ist kein so ganz triviales Projekt.

<sup>1</sup>Vgl. „2018 Payables Insight Report“, PayStream Advisors, Inc, 2018



## **Typische Leistungen, die ein Anbieter im Rahmen von Implementierung, kundenindividueller Anpassung und Training anbietet, um Sie in diesem Projekt zu unterstützen, sind die folgenden:**

- Workshop zur Analyse der bestehenden Prozesse, Aufdecken von Optimierungspotenzialen, Konzepterstellung, ggf. Spezifikation von individuellen, vom Standard abweichenden Anforderungen (Customizing)
- Projektmanagement inkl. Projektplan und Milestones, Kick-off- und regelmäßige Status- Meetings, Reporting des Projektstatus und Führen einer „Offene-Punkte-Liste“
- Installation, Anbindung an vorhandene Systeme, (individuelle) Einrichtung und Anlegen von Templates, Einbinden von Anwendern/innen, Test-Betrieb
- Begleitung beim Go-Live und intensive Betreuung in den ersten Wochen, Optimierung des Systems
- Schulungen für IT/Administratoren, Key User und ggf. weitere Anwender

Wenn in einem Angebot, das Sie von einem Hersteller oder Projektpartner vorliegen haben, diese Punkte nicht explizit genannt sind und der angebotene Service-Teil insgesamt relativ gering erscheint, sollten Sie stutzig werden: Die vorgenannten Punkte sind notwendige Schritte, um eine erfolgreiche Implementierung, Inbetriebnahme und anschließende Nutzung einer Lösung zu ermöglichen.

Wenn der Anbieter die genannten Punkte nicht im Angebot aufführt, kann das Verschiedenes bedeuten: Entweder der Anbieter kann Sie nicht entsprechend unterstützen, heißt, Sie müssen sich das notwendige Wissen selbst aneignen und diese Schritte alleine und in Eigenregie durchführen, was den Aufwand auf Ihrer Seite deutlich steigern würde. Oder es bedeutet, dass Sie einen externen Dienstleister für diese Aufgaben beauftragen müssen, was wiederum mit weiteren Kosten und zusätzlichem Aufwand verbunden ist. Oder - die dritte Möglichkeit - es bedeutet schlicht und einfach, dass der Hersteller diese Leistungen separat berechnen wird und Ihnen die Kosten, die an dieser Stelle auf Sie zukommen werden, zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch nicht transparent macht bzw. mitteilt.

## **Fazit**

Es gibt verschiedene Kostenblöcke bei der Einführung einer workflowgestützten Eingangsrechnungsbearbeitung. Die Kosten für die Softwarelizenzen an sich sind dabei in der Regel der größte fixe Kostenblock, während die Kosten für Implementierung, Customizing und Schulungen die variabelsten bzw. die am schwierigsten zu vorhersagenden sind. Bei kleineren oder sehr individuellen Projekten können diese Kosten die eigentlichen Lizenzkosten für die Software sogar übersteigen.

## Indirekte Kosten – Aufwand

Die indirekten Kosten in Form von Zeit und Aufwand sind ein häufig schwer einzuschätzender Faktor (überschätzen ist dabei genauso häufig wie unterschätzen), der auch stark von Ihrer Unternehmensstruktur und Ihren Prozessen abhängt sowie vom Projektteam und -setup. Aus diesem Grund wollen wir auch nicht auf die Details des Sondierungs-, Auswahl-, Entscheidungs- und Beschaffungsprozesses einer Lösung eingehen, sondern uns auf den Aufwand, verbunden mit der Implementierung und Inbetriebnahme, an sich konzentrieren.

Oben sind bereits im Abschnitt zu den Dienstleistungen, die Hersteller/Projektpartner anbieten, **To Dos und Aufgaben bei der Einführung einer workflowbasierten Rechnungseingangsbearbeitung skizziert: Workshops, Konzepterstellung, Installation, Einrichtung, individuelle Anpassungen, Anbindung an vorhandene Systeme, Test, Schulungen, etc.**

Direkt an diesen Punkt schließt sich der Aufwand an, der Sie betrifft: Dieser Aufwand, den Sie investieren müssen, hängt davon ab, wieviel Arbeit Ihr Anbieter Ihnen bei diesen Punkten bereits abnimmt. Wenn der Anbieter wenig Hilfestellung leistet, steigt Ihr Aufwand zum einen – und wird zum anderen gleichzeitig auch schwerer kalkulierbar: Sie selbst verfügen eventuell nicht über die Erfahrung einer Einführung dieser Systeme und können daher gar nicht genau abschätzen, wie lange es dauern kann, bis Sie selbst das Know-how aufgebaut haben, um es umsetzen zu können. Auch wenn der Hersteller Sie in allen Prozessschritten optimal unterstützt, entsteht dennoch Aufwand auf Ihrer Seite.

## **Um einige Beispiele zu nennen:**

Der Anbieter kann nur Optimierungen für Ihre bestehenden Prozesse vorschlagen, wenn Sie ihm vorher Ihre Prozesse dargestellt haben. Die Installation der Software und Anbindung vorhandener Systeme muss in enger Zusammenarbeit mit Ihrer IT-Abteilung erfolgen. Bei Schulungen müssen Ihre Mitarbeiter anwesend sein, also auch Zeit investieren.

Unsere Erfahrung aus Projekten ist, dass Sie damit rechnen sollten, dass Sie und Ihre Mitarbeiter bzw. Kollegen/innen in etwa während 30-40% der Zeit, die der Anbieter für die Implementierung und Inbetriebnahme der Lösung benötigt, anwesend sein sollten. Als Richtwert lässt sich also sagen, dass Sie ca. 1/3 der Manntage, die Sie im Rahmen des Projektes bestellen, noch einmal an internem Aufwand dazu planen sollten.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die indirekten Kosten in Form von Aufwand bei der Einführung einer workflowgestützten Eingangsrechnungsverarbeitung nicht unerheblich sind, weil es sich um ein umfangreiches Projekt handelt. Diese indirekten Kosten sind aber auch nicht völlig unvorhersehbar, insbesondere wenn Sie hinreichend Unterstützung von Ihrem Anbieter erhalten.





## Den Nutzen richtig einschätzen

Der Nutzen, den eine workflowgestützte Eingangsrechnungsverarbeitung bringen kann, ist vielschichtig. Zum einen gibt es die direkten, quasi offensichtlichen Einsparpotenziale: Manuelle Schritte werden automatisiert, dadurch lassen sich Prozesse beschleunigen und gleichzeitig Fehler vermeiden. Der Aufwand und damit die Kosten pro Rechnung, bzw. für die Bearbeitung insgesamt, sinken. Außerdem können Sie durch eine schnellere Bearbeitung von Rechnungen Skontoverluste und Mahngebühren vermeiden.

Auf der anderen Seite gibt es noch weitere Nutzen-Aspekte und Vorteile, die vielleicht weniger offensichtlich sind und eventuell auch erst nach einer gewissen Nutzungsdauer der Lösung voll zu Tage treten: Die Zeit, die Sie oder Ihre Mitarbeiter bisher täglich in manuelle, monotone Arbeitsschritte gesteckt haben, können Sie nun für wertschöpfendere Tätigkeiten investieren, z.B. die Auswertung und Optimierung Ihrer Prozesse.

### Direkte Einsparpotenziale

Die direkten Einsparpotenziale teilen sich in zwei Blöcke auf: Ersparnisse bei den Prozesskosten für die Verarbeitung von Rechnungen und Vermeidung von Skontoverlusten und Mahngebühren.

#### Ersparnisse bei den Prozesskosten

Um zu sagen, wieviel direktes Einsparpotenzial Sie bei den Prozesskosten haben, müssen Sie wissen, wie hoch Ihre Kosten im Moment sind, um eine Rechnung zu verarbeiten. Wahrscheinlich kennen Sie die genauen Zahlen aber gar nicht – in einer Umfrage aus dem Jahr 2016 wussten nur 7% der Befragten, wie hoch die eigenen Kosten der Eingangsrechnungsverarbeitung sind<sup>2</sup>.

Wie hoch Ihre Kosten sind, hängt von verschiedensten Faktoren ab und wahrscheinlich werden die Kosten pro Rechnung auch eine gewisse Spannbreite ausfüllen. Die Verarbeitung von Papierrechnungen ist in der Regel deutlich teurer als die Verarbeitung von digitalen Rechnungen. Wenn es Rückfragen zu einer Rechnung gibt, steigen die Prozesskosten für diese Rechnung deutlich. Rechnungen mit Bestellbezug können ggf., wenn es keine Abweichungen gibt, ganz ohne manuelle Schritte verarbeitet werden, das senkt die Kosten pro Rechnung wiederum.

<sup>2</sup>Vgl. „Die E-Rechnung: Treiber der digitalisierten Supply Chain“, Verband elektronische Rechnung (VeR), 2017



### **Verschiedene Studien<sup>3</sup> haben sich mit der Frage beschäftigt, wieviel die Bearbeitung einer Rechnung durchschnittlich kostet:**

Eine Studie kommt zu dem Schluss, dass die Verarbeitung einer eingehenden Papierrechnung durchschnittlich 17,60 EUR kostet, während die Kosten für die Verarbeitung einer eingehenden elektronischen Rechnung durchschnittlich 6,40 EUR betragen.

Eine andere Studie geht davon aus, dass 50% der Unternehmen 13 EUR und mehr Kosten für eine Rechnung haben. Eine dritte Studie wiederum besagt, dass die Verarbeitung einer Rechnung durchschnittlich 15,38\$ kostet, Unternehmen mit optimal angepassten Prozessen können Ihren Durchschnitt bis auf 2,87\$ pro Rechnung senken.

Weitere Studien gehen daher davon aus, dass durch Prozessoptimierung und insbesondere Digitalisierung Einsparungen von 60-80% erreicht werden können<sup>4</sup>.

### **Im Rahmen unserer Projekte haben wir von Kunden insbesondere die Rückmeldung zu Zeitersparnissen einholen können:**

Ein Kunden erhält monatlich zwischen 5.500 und 7.500 Rechnungen. Vor der Einführung unserer Lösung benötigte dieser Kunde für die vollständige Erfassung und Bearbeitung einer Rechnung 37 Minuten – und somit dafür (rechnerisch) bis zu 27 Vollzeitangestellte.

Durch die Einführung unserer Lösung ließ sich die pro Rechnung benötigte Zeit um 12 Minuten verringern. Der Kunde konnte somit (rechnerisch) 8,5 Vollzeitstellen einsparen, daraus ergeben sich (mit Lohn- und Lohnnebenkosten) Einsparungen von ca. 400.000 - 500.000 EUR p.a.

Wenn wir diese 400.000 - 500.000 EUR p.a. in Bezug setzen zu den monatlichen zwischen 5.500 und 7.500 Rechnungen des Kunden, kommen wir auf eine Ersparnis von 5-6 EUR pro Rechnung. Diese Zahl erscheint auch stimmig, verglichen mit den Werten der oben genannten anderen Studien zu den Kosten der Rechnungsbearbeitung.

<sup>3</sup>Vgl. „eFlow-AP-for-SAP“ Top Image Systems, 2018, vgl. „The Benefits of Accounts Payable Automation“, Kofax, 2017, vgl. „Die E-Rechnung: Treiber der digitalisierten Supply Chain“, Verband elektronische Rechnung (VeR), 2017  
<sup>4</sup>Vgl. <http://www.ibi.de/aktuelle-meldungen/1610-neue-studie-elektronische-rechnungen-sind-auf-demvormarsch-noch-viel-potential-bei-kleinen-unternehmen.html>, Stand März 2018, und „Studie E-Rechnung 2017“, Bruno Koch, Billentis, 2017

## **Vermeidung von Skontoverlusten und Mahngebühren**

Neben den Einsparpotenzialen beim Aufwand und somit den Prozesskosten, gibt es noch einen weiteren, handfesten Punkt wie Sie mit einer workflowgestützten Eingangsrechnungsverarbeitung Geld sparen können: Durch eine zügigere Bearbeitung von Rechnungen können Sie Skonto besser ausschöpfen und Mahngebühren vermeiden.

## **Folgende Zahlen lassen vermuten, dass es an dieser Stelle bei vielen Unternehmen noch Potenziale gibt:**

Im Jahr 2017 haben im Rahmen des jährlichen European Payment Report 40% der befragten Unternehmen angegeben, dass Sie regelmäßig Rechnungen zu spät zahlen. Ein weiteres Ergebnis der Befragung war, dass der öffentliche Sektor im europäischen Durchschnitt Rechnungen erst nach 41 Tagen bezahlt<sup>5</sup>.

Eine andere Quelle sagt außerdem, dass in der Metall- und Elektrobranche Rechnungen durchschnittlich 9,5 Tage zu spät bezahlt werden<sup>6</sup>.

Auch das Beispiel der Deutschen Bahn belegt eindrucksvoll, wie sehr sich Skontobeträge, die in der Regel im unteren einstelligen Prozentbereich liegen, summieren können: In den 10 Monaten von Januar bis Oktober 2017 entstanden dem Unternehmen Skontoverluste in Höhe von 20,325 Mio. Euro (im Vorjahreszeitraum waren es 7,049 Mio. Euro)<sup>7</sup>.

Diese Zahlen deuten bereits darauf hin, dass es ein signifikantes Einsparungspotenzial gibt, sowohl durch die Möglichkeit bei frühzeitiger Zahlung Skonto zu ziehen, als auch dadurch, Mahngebühren zu vermeiden.

<sup>5</sup>Vgl. <https://www.intrum.com/en/about-us/publications/european-payment-report/epr-2017-pressrelease/> Stand März 2018, vgl. „European Payment Report 2017“, Intrum Justitia, 2017

<sup>6</sup>Vgl. „Die E-Rechnung: Treiber der digitalisierten Supply Chain“, Verband elektronische Rechnung (VeR), 2017

<sup>7</sup>Vgl. <http://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/deutsche-bahn-bezahlt-rechnungen-zu-spaetmillionenschaden-a-1186742.html>, Stand März 2018



## Weitere Nutzen-Aspekte und Vorteile

Neben den direkten, offensichtlichen Einsparpotenzialen bringt eine workflowgestützte Eingangsrechnungsverarbeitung noch weitere Vorteile mit sich. Die tägliche manuelle Eingabe von Rechnungsdaten in ein ERP-System ist eine monotone, zeitraubende Aufgabe. Wenn Sie bzw. Ihre Mitarbeiter/innen von dieser Aufgabe weitestgehend befreit sind, schafft das den Raum, sich mit anderen, wertschöpfenderen Tätigkeiten zu beschäftigen. Digitale Prozesse lassen sich außerdem wesentlich einfacher und besser analysieren als analoge, manuelle Abläufe. Dadurch bietet sich die Chance, dass Sie Optimierungspotenziale schneller entdecken und umsetzen können.

### **Dies wird an folgendem Beispiel verdeutlicht:**

Stellen Sie sich vor, Sie stellen fest, dass Rechnungen von einem bestimmten Lieferanten immer länger in der Bearbeitung brauchen, als die Rechnungen anderer Lieferanten. Dann haben Sie einen Ansatzpunkt tiefer nachzuforschen: Vielleicht liegt es daran, dass mehr Rückfragen nötig sind, weil der Lieferant benötigte Informationen nicht oder nicht im passenden Format liefert? Nun haben Sie die Gelegenheit mit dem Lieferanten zu sprechen und sich auf ein einheitliches Format und die notwendigen Inhalte zu einigen, um die Rückfragen zukünftig zu reduzieren und somit den Prozess zu vereinfachen für beide Seiten. Die Informationen, die Ihnen eine solche Lösung liefern kann, sind aber nicht nur für Sie zur Prozessoptimierung in der Buchhaltung nützlich. Eine Lösung kann auch wertvolle Informationen für andere Abteilungen (z.B. Informationen über die Lieferanten für den Einkauf) oder das Management (z. B. zur Cash-Flow-Planung) liefern.



## Zwei Beispiel-Kalkulationen

Nachfolgend finden Sie zwei beispielhafte Kalkulationen, in denen wir insbesondere die Einsparungspotenziale den Kosten für die Einführung einer Lösung zur workflowgestützten Eingangsrechnungsbearbeitung gegenüberstellen. Zur Vereinfachung nehmen wir den direkten Ansatz mit den Kosten pro Rechnung und nicht den Ansatz zur Zeitersparnis, die in Kostenvorteile umgerechnet werden.

### Die zentralen Parameter für beide Beispiel-Fälle sind:

- Die Anzahl der zu verarbeitenden Rechnungen p.a.
- Ihre aktuellen Kosten bei der Verarbeitung einer Rechnung
- Einsparpotenzial durch die Einführung einer Lösung
- Wie schnell muss sich die Lösung bei Ihnen amortisieren?

### Kleiner Beispiel-Fall

Sie müssen im Jahr 5.000 Eingangsrechnungen verarbeiten. Aktuell kostet Sie die Bearbeitung einer Rechnung 15,00 EUR. Sie gehen von einer möglichen Ersparnis von 60% aus, die Kosten pro Rechnungen können also um 9,00 EUR sinken. Die Lösung soll sich innerhalb von 18 Monaten (1,5 Jahren) amortisieren. Somit kommen Sie auf folgendes Einsparungspotenzial:

$$5.000 \times 9,00 \text{ EUR} \times 1,5 = 67.500 \text{ EUR}$$

D. h. für eine Lösung könnten Sie maximal 67.500 EUR investieren, damit es sich für Sie lohnt.

### Großer Beispiel-Fall

Sie müssen im Jahr 20.000 Eingangsrechnungen verarbeiten. Aktuell kostet Sie die Bearbeitung einer Rechnung 15,00 EUR. Sie gehen von einer möglichen Ersparnis von 60% aus, die Kosten pro Rechnungen können also um 9,00 EUR sinken. Die Lösung soll sich innerhalb von 18 Monaten (1,5 Jahren) amortisieren. Somit kommen Sie auf folgendes Einsparungspotenzial:

$$20.000 \times 9,00 \text{ EUR} \times 1,5 = 270.000 \text{ EUR}$$

D. h. für eine Lösung können Sie maximal 270.000 EUR investieren, damit es sich für Sie lohnt.

### Anhand dieser beiden Rechenbeispiele wird deutlich:

Insbesondere die Anzahl der Rechnungen, die pro Jahr verarbeitet werden müssen, entscheidet darüber, ob die Einführung einer workflowgestützten Rechnungsbearbeitung wirtschaftlich sinnvoll ist.



## Zusammenfassung

Eine workflowgestützte Eingangsrechnungsverarbeitung verspricht viele Vorteile, insbesondere die Einführung der Software ist jedoch mit Aufwand und Kosten verbunden. Die Kosten einer Lösung setzen sich aus direkten Kosten (z. B. für Softwarelizenzen und -wartung, Implementierung, Customizing und Training) und indirekten Kosten (in Form von Aufwand für die Auswahl einer Lösung und deren Inbetriebnahme) zusammen.

Der Nutzen einer Lösung besteht zum einen aus Zeit-, Kosten- und Aufwandseinsparungen. Werte von bis zu 60-80% Ersparnis sind realisierbar. Insbesondere die Abteilung Buchhaltung wird von eintönigen, manuellen Aufgaben entlastet. Es ergeben sich außerdem Vorteile hinsichtlich der Auswertungs- und Analysemöglichkeiten, die gewonnenen Informationen können sehr wertvoll sein und zur Steuerung und Optimierung in der Buchhaltung und anderen Bereich genutzt werden.

Es lässt sich nicht pauschal sagen, ab welchem Schwellenwert genau sich die Einführung einer workflowgestützten Rechnungsverarbeitung lohnt. Es gibt eine ganze Reihe Faktoren, die in die Wirtschaftlichkeitsrechnung an dieser Stelle mit hineinspielen, die wichtigsten sind die Anzahl Ihrer Eingangsrechnungen p.a., Ihre aktuellen Kosten pro Rechnung und Ihre ROI-Ziele.

Wenn Sie 5.000 oder weniger Eingangsrechnungen pro Jahr verarbeiten müssen, ergibt sich ein relativ geringes Einsparungspotenzial, sodass sich die Einführung einer workflowgestützten Eingangsrechnungsprüfung wahrscheinlich rein rechnerisch nicht lohnt. Wenn Sie 20.000 oder mehr Rechnungen im Jahr erhalten, rechnet sich die Einführung einer Lösung höchstwahrscheinlich nicht nur, sondern der Amortisierungszeitpunkt ist auch schnell erreicht.

## Über die WMD Group

WMD wurde 1994 gegründet. Als Softwarehersteller und SAP Silver Partner bietet WMD mit ihrer Informationsmanagement-Plattform xSuite® im Bereich Dokumentenmanagement besondere Kompetenz und Expertise an. Die ganzheitlichen Lösungen umfassen die Bereiche digitale Posteingangsverarbeitung, workflowgestützte Rechnungs-, Bestell- und Auftragsbearbeitung, Akten- und Vertragsmanagement sowie Archivierung. WMD betreut als Projektpartner über 1.000 Installationen, davon mehr als 600 im Bereich SAP ERP. Das Produktportfolio der klassischen On-Premises-Lösungen wurde um Services in der Cloud

erweitert. Realisiert werden Projekte für Kunden aller Branchen unter Einbindung der jeweils im Einsatz befindlichen ERP-Systeme. Die WMD bietet alles aus einer Hand: Analyse, Beratung, Projektrealisation, Hard- und Software, Service und Schulung. WMD unterstützt bei Themen wie GoBD und Verfahrensdokumentation und erarbeitet Lösungen, die effizient und kostensparend durch die digitale Betriebsprüfung führen. Die WMD hat ihre Sitze in Europa, Asien und den USA und erwirtschaftete 2017 einen Gesamtumsatz von 29 Mio. Euro. Das Unternehmen beschäftigt 180 Mitarbeiter/innen. Der Hauptsitz ist in Ahrensburg bei Hamburg.

Deutschland  
Benelux  
Großbritannien  
Skandinavien  
Singapur  
Spanien  
Slowakei  
USA

**WMD Group GmbH**  
Hamburger Straße 12  
22926 Ahrensburg  
Tel. +49 (0)4102 88 38 0  
info@wmd.de  
[www.wmd.de](http://www.wmd.de)

**WMD** | **GROUP**  
It's Simple. It's Digital.