



Telefonrechnung im Briefkasten?

Transaktionen werden schriftlich dokumentiert, daran ändert auch die Digitalisierung nichts. Pitney Bowes, Traditionshersteller von Postverarbeitungsmaschinen, befasst sich verstärkt damit, den Schriftverkehr in die digitale Welt zu überführen. Welcher Ansatz gewählt wurde und was die Kunden erwarten können, erläutert Sascha Wendt, Solutions Business Consultant bei der Pitney Bowes Deutschland GmbH, im FACTS-Interview.

FACTS: *Untergraben Sie nicht Ihr eigenes Geschäft mit der guten alten Briefpost, wenn Sie Ihre Kunden bei der Digitalisierung unterstützen?*

Sascha Wendt: Ja und nein. Als Experte für die Postverarbeitung und den Versand befasst sich Pitney Bowes seit jeher mit der Abwicklung von schriftlicher Kommunikation. Zwar hält sich die Briefpost hartnäckiger als es seit vielen Jahren vorausgesagt wird, aber wir sind uns durchaus bewusst, dass ihre Zukunft angezählt ist. Deshalb setzen wir uns seit langem damit auseinander, wie wir unsere Kernkompetenz ins digitale Zeitalter transferieren können.

Nehmen wir als anschauliches Beispiel die elektronische Rechnung: Von insgesamt 35 Mil-

liarden Rechnungen jährlich in Europa werden derzeit 8 Milliarden elektronisch zugestellt. Vor allem große Konzerne sind hier weit fortgeschritten. Untereinander, also im Business to Business (B2B), nutzen große Unternehmen spezielle Verfahren für den Rechnungsaustausch. Auch im Bereich Business to Consumer (B2C) ist die Tendenz längst klar: Wer hat heute schon noch eine Telefonrechnung im Briefkasten? Handlungsbedarf besteht besonders im Mittelstand. Vor allem hier liegt das Potenzial, die übrigen Milliarden zu digitalisieren.

Den Stein des Anstoßes gibt es jetzt mit dem E-Government, das bis spätestens 2020 alle Lieferanten im öffentlichen Sektor dazu verpflichtet, elektronische Rechnungen zu

versenden – und zwar nicht einfach per E-Mail mit PDF-Anhang, sondern in maschinenlesbarer Form. Das bedeutet für jeden Bäcker, der eine Behördenkantine mit Brötchen beliefert, und jeden Kurier, der Akten zwischen Behörden befördert, dass er seine Leistungen elektronisch abrechnen muss. Damit kommt die E-Rechnung beim Mittelstand an und wird sich verbreiten.

FACTS: *Was denken Sie, weshalb sich der Mittelstand bei der Digitalisierung so schwer tut?*

Wendt: Ich denke, es ist hauptsächlich Unsicherheit. Kleine Unternehmen haben nicht die Kapazitäten, um Projektgruppen zu bilden, die sich mit der Frage befassen, wie elektronische

Dokumente bearbeitet werden und wie man sie revisionsicher archiviert. Viele haben Angst, irgendetwas falsch zu machen, und bleiben beim Papier, weil sie sich dabei ihrer Sache sicher sind. Doch das wird sich ändern. In absehbarer Zeit werden elektronische Rechnungsprozesse so selbstverständlich vonstattengehen, wie es heute bei den physischen der Fall ist, da bin ich mir sicher.

FACTS: Ist die Annahme richtig, dass die Beratung von Pitney Bowes genau da ansetzt – also, die Unsicherheit zu nehmen?

Wendt: Ganz genau. Wir möchten unsere Kunden bei der Umstellung auf elektronische Kommunikation begleiten und dabei auf die Weise und in dem Tempo vorgehen, wie sie es wünschen und brauchen.

FACTS: Was genau umfasst Ihre Beratung?

Wendt: Wir haben einen Beratungsansatz entwickelt, der die Geschäftskommunikation ganzheitlich betrachtet und sie in die digitale Welt transferiert. Wir betrachten den Posteingang, den Postausgang und die rechtskonforme Archivierung von beidem. Weil eine Rechnung ein stark strukturiertes Transaktionsdokument ist – jede hat eine Nummer, einen Empfänger und einen Betrag –, empfehlen wir, damit einzusteigen. Mit Eingangs- und Ausgangsrechnungen lassen sich schnell durchgängige elektronische Prozesse abbilden, mit denen sich jeder Mitarbeiter anfreunden kann, weil die Vorteile einfach überzeugen: Die Arbeit geht schneller von der Hand, es treten keine Fehler durch Zahlendreher auf,

GUTER EINSTIEG: Die Rechnung ist ein stark strukturiertes Transaktionsdokument. Deshalb ist sie für den Start ins digitale Dokumentenmanagement am besten geeignet.

„Viele haben Angst, irgendetwas falsch zu machen, und bleiben beim Papier, weil sie sich dabei ihrer Sache sicher sind. Doch das wird sich ändern.“

SASCHA WENDT, Solutions Business Consultant bei der Pitney Bowes Deutschland GmbH



der Dokumentationsaufwand erledigt sich von selbst – und gleichzeitig ergibt sich eine ungeahnte Transparenz. Damit ist der Weg geebnet, um die digitale Dokumentenverarbeitung auch in anderen Geschäftsbereichen zu starten. Denn wenn wir mit der Rechnung angefangen haben, liegt es nahe, die dazugehörige Bestellung und eventuell eine Mahnung in denselben Prozess zu integrieren, und schon haben wir eine digitale Akte.

Darüber hinaus begleiten wir unsere Kunden bei der Erstellung der Verfahrensdokumentation, in der jeder Prozessschritt nachvollziehbar aufgeführt ist. So eine Aufzeichnung verlangt ein Wirtschaftsprüfer, außerdem hilft sie intern dabei, Abläufe konstant einheitlich zu gestalten und neue Mitarbeiter einzuarbeiten.

FACTS: Hat Pitney Bowes auch weiterführende Lösungen parat?

Wendt: Wir stellen unseren Kunden Hard- und Software zur Verfügung, die sie für ihre Dokumentenprozesse benötigen. Mit dieser Drehscheibe können sie auch mehrgleisig fahren: Alle papierbasierten Dokumente werden ebenso verarbeitet wie die elektronischen. Außerdem können Ausgangsdokumente über die Drehscheibe an einen Dienstleister übertragen werden, der sie druckt, kuvertiert und verschickt – auch das hilft, den Aufwand zu verschlanken.

Übrigens wird die bestehende Infrastruktur bei der Umstellung nicht angerührt. Unsere Drehscheibe setzt hinter den Fachverfahren an: Sie übernimmt Dokumente aus den im jeweiligen Unternehmen führenden Systemen, sortiert sie, bringt sie zusammen und führt sie dem gewünschten Kanal zu. Welcher der gewünschte ist, kann jederzeit neu definiert werden, ganz wie die Digitalisierung im Unternehmen voranschreitet. Das bedeutet Zukunftssicherheit.

FACTS: Unsere Leser werden sich fragen, welche Kosten bei Ihrer Beratung auf sie zukommen ...

Wendt: Ich spreche nicht gern von Kosten, weil es hier tatsächlich um große Einsparpotenziale geht. Diese erschließen sich während der Prozessanalyse, mit der wir in ein Digitalisierungsprojekt einsteigen. Diese Prozessanalyse ist unverbindlich, und wir stellen sie auch nicht in Rechnung, denn erfahrungsgemäß sind die Einsparpotenziale so überzeugend, dass eine Zusammenarbeit zustande kommt.

Anja Knies ■

