

# Der Markt für E-Rechnungen rund um den Globus

Wer hat die Nase vorn in  
Europa und der restlichen  
Welt? Von den Besten lernen!



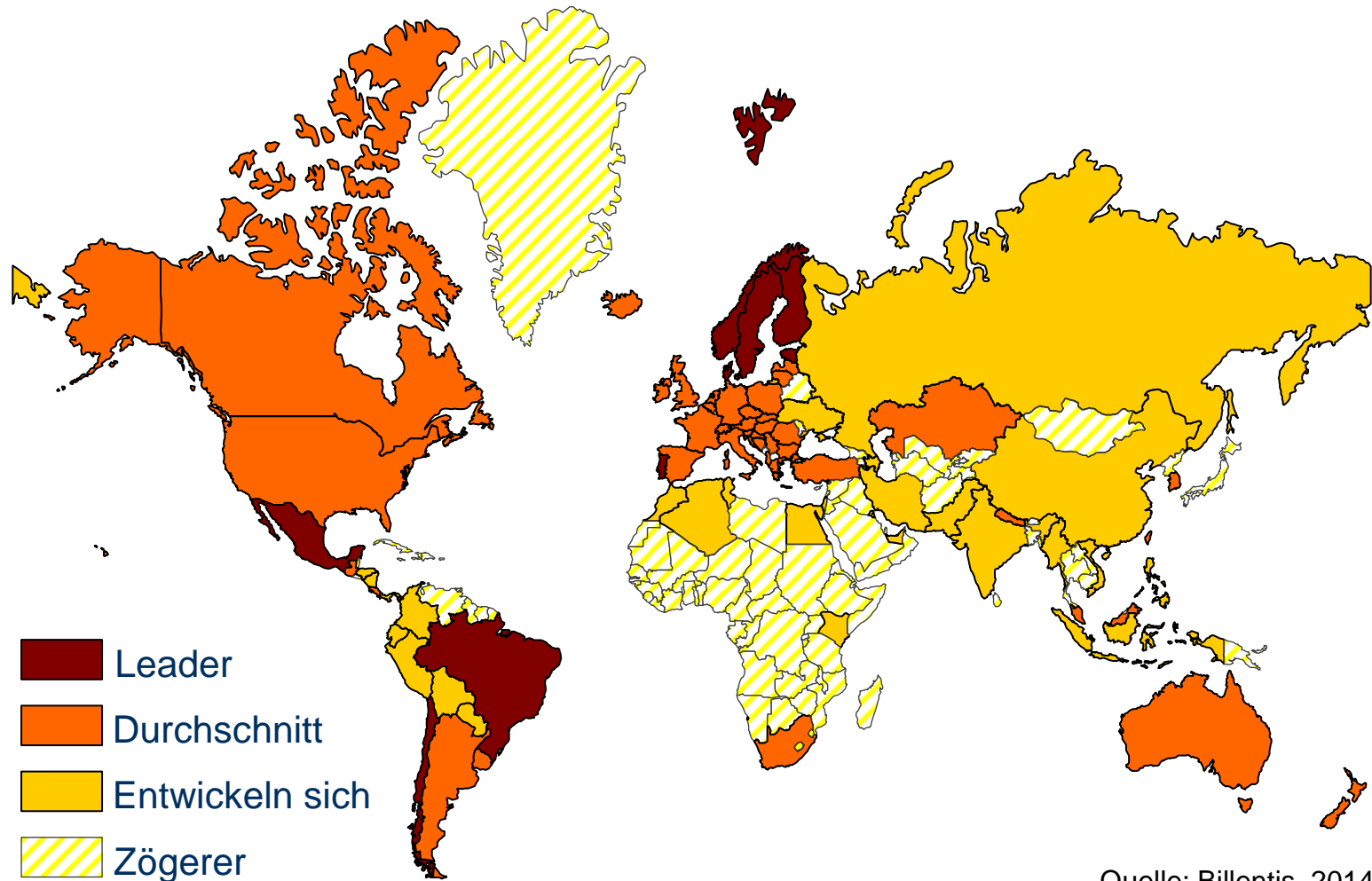
Bruno Koch  
27. Oktober 2014

Messen wir die „Besten“ ...

- ...aus Sicht Marktdurchdringung (Nutzende Teilnehmer, elektronischer Rechnungsanteil) eines ganzen Wirtschaftsraums?
- ...aus Sicht des elektronischen Rechnungsanteils einer einzelnen Organisation?
- ...aus Sicht der Zusatzeinnahmen einer Steuerbehörden?

# Internationaler E-Invoicing Markt 2014

B2B, B2G, G2B and B2C



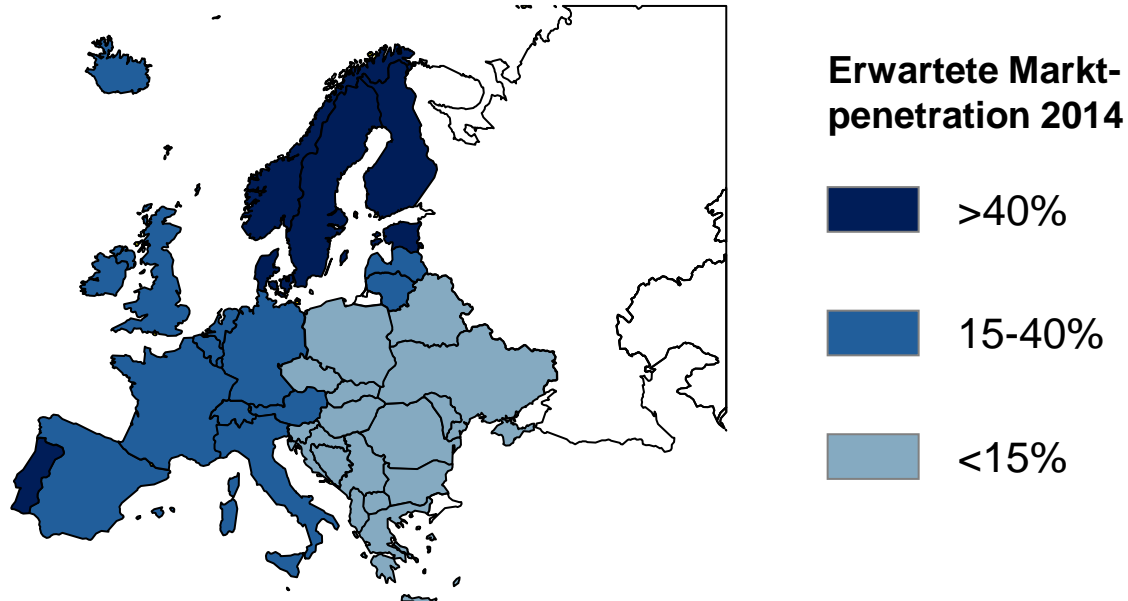
Quelle: Billentis, 2014

# Marktdurchdringung B2B Penetration 2014

(Anteil vom gesamten Rechnungsvolumen)

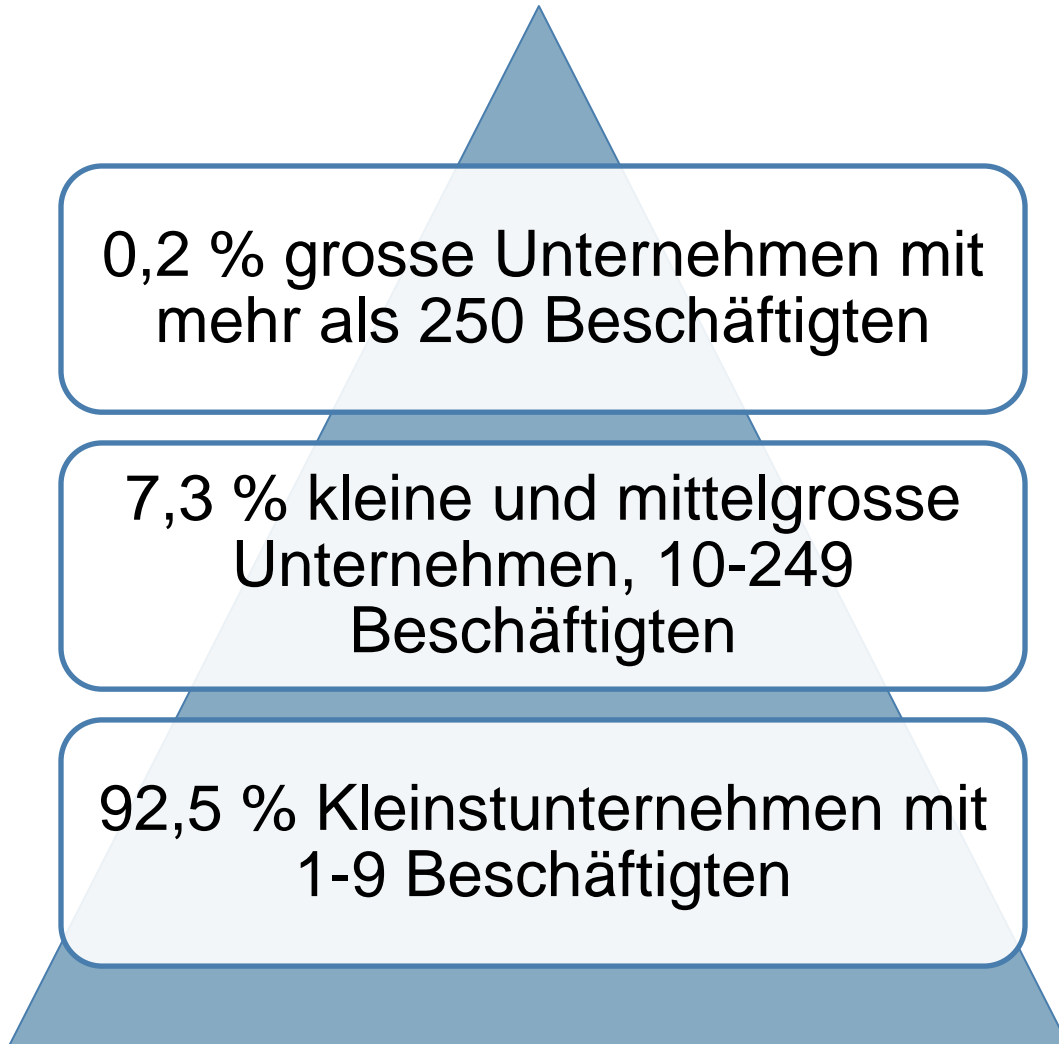


## B2B/B2G/G2B



- Europa
- Digitale Agenda für alle Wirtschaftsteilnehmer
- Gesamtheitliche Betrachtung für die Zusammenarbeit zwischen allen Handelspartnern
- Orchestriert durch öffentliche Verwaltung, umgesetzt in Zusammenarbeit mit allen wichtigen Marktteilnehmern
- Nutzung erfolgt typischerweise freiwillig, aber mit steigendem Druck durch größere Handelspartner
- E-Invoicing bzw. B2B-Netzwerke spielen eine wichtige Rolle

- Steigende Wahrscheinlichkeit für massenmarkttaugliche Lösungen, DK und SE haben dies bereits erreicht und sind auch führend betreffend elektronischer Bestellungen
- Innovationskultur
- Einfach zu nutzende Lösungen, z.B.
  - 6 Minuten für Registrierung auf Webseite oder
  - maximum 30 Minuten Installation von Client-Software
- Engagement-Programme; Kosten sanken von bisher ca. EUR 120 (2009) auf neu 40 pro Neukunde; um den Massenmarkt in den meisten Ländern erreichen zu können, müssen diese weiter signifikant sinken



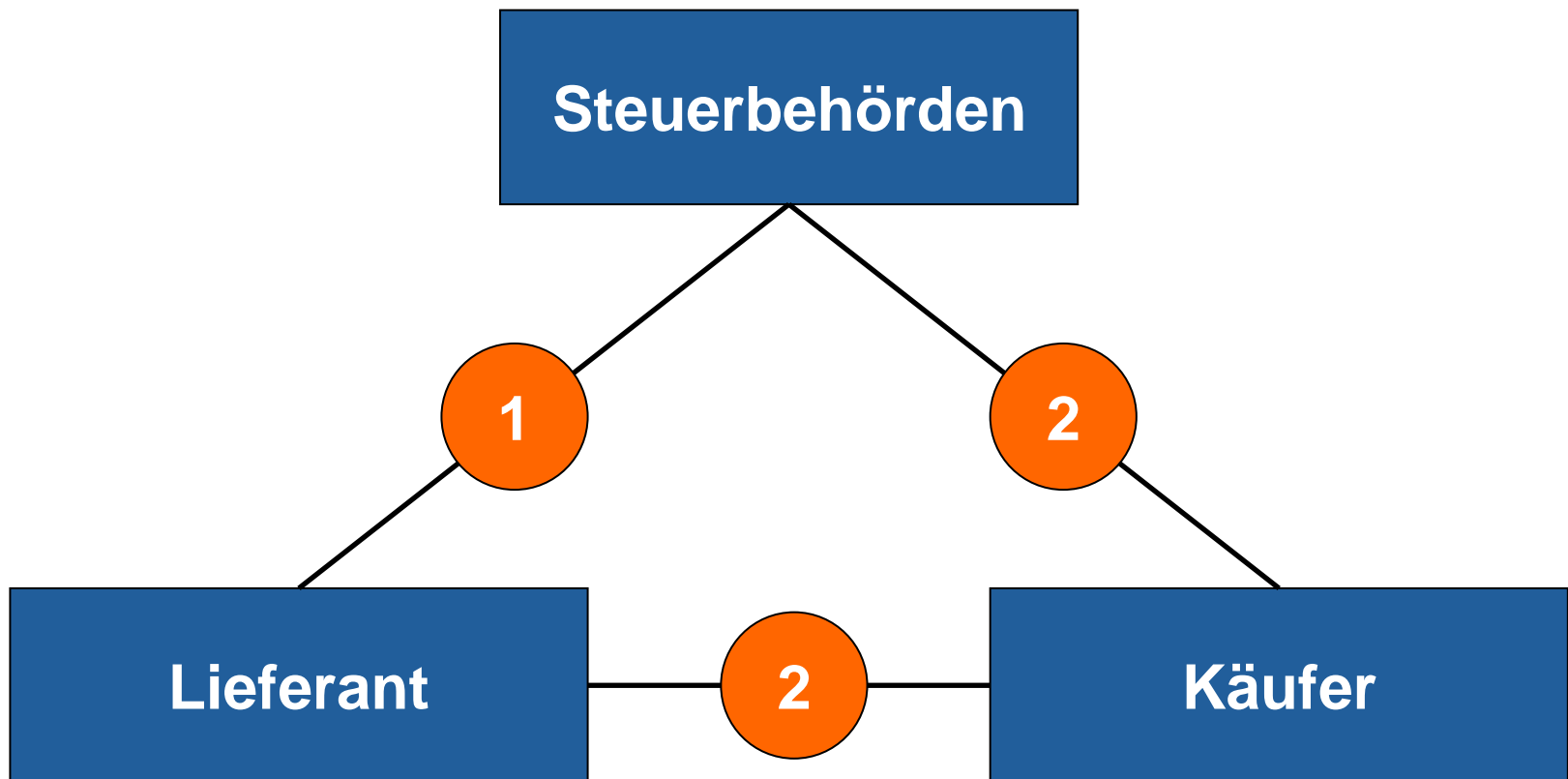
22m+ Unternehmen  
ausserhalb der Finanz-  
industrie sind KMUs

67.2 % der Beschäftig-  
ten arbeiten in KMUs

Quelle: Eurostat

- **B2B Inbound Asien-Europa, Warenhauskonzern:** geschlossener elektronischer Kreislauf für Bestellungen und Rechnungen; > 90% E-Rechnungen nach 6 Monaten;
- **B2B Inbound Nord- und Mitteleuropa, Baumaschinen-Vermieter:** Akquise- und Onboarding-Exzellenz, passend für Massenmarkt; > 80% E-Rechnungen
- **B2B Outbound, eines der größten Führunternehmen der Welt:** > 2/3 aller Ausgangsrechnungen elektronisch; Verkäufer hatten eine Zielsetzung für elektronischen Anteil
- **B2C Outbound, Benelux:** Mehrkanal/-format-Ansatz, organisches Wachstum für E-Rechnungen; ca. 90% der Ausgangsrechnungen elektronisch
- **Spezialfälle mit 100% E-Rechnungen:** Obligatorien B2G, Onlineportale, ...

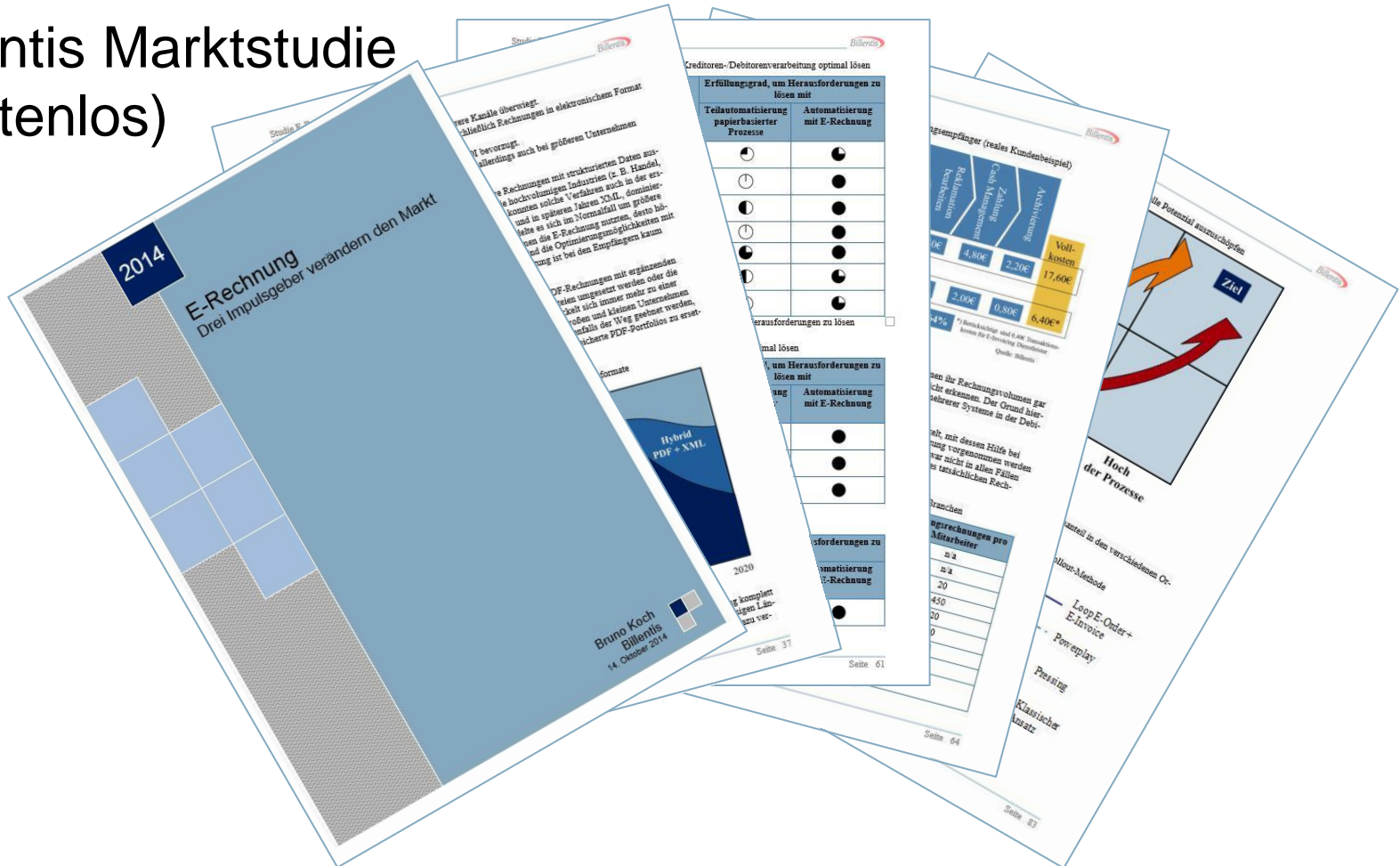




- Lateinamerika, Teile von Asien (Kasachstan, Ukraine, Türkei usw.) und südeuropäische Länder
- Brasilien mit >90% Marktdurchdringung, gefolgt von Mexico, Chile, Uruguay und ab 2015 auch Ecuador, Peru, ...
- Portugal: E-Fatura-Investition von EUR 2,5 Millionen, 400m Mehreinnahmen bis 31.Juli; bis 31. Dezember erwarten sie 800m Zusatzeinnahmen gegenüber Vorjahr.
- Strikte Obligatorien für E-Rechnung zwischen Unternehmen sowie mit der Verwaltung
- Elektronisch strukturierte Rechnungsdaten an die Steuerbehörden, teilweise bevor Güter verschickt werden!
- Elektronische Rapportierung aller „Steuerdokumente“, teilweise auch bereits inklusive Kassabelegen

# Informationen und Anleitungen für Nutzer

- Internetseiten von Anbietern, Verbänden & Verwaltungen
- Billentis Marktstudie (kostenlos)



Bruno Koch

+41 71 911 60 32

[www.billentis.com](http://www.billentis.com) [Twitter](#) [XING](#) [LinkedIn](#)

**LinkedIn-Gruppe:** E-Rechnung – elektronische Rechnungsverarbeitung

- Spezialisiertes Beratungsunternehmen: E-Rechnung, Optimierung der Prozesse von der Beschaffung über die Rechnung bis zur Bezahlung; über 160 Kunden in 50 Ländern: Öffentliche Verwaltungen, grosse Rechnungssteller und –empfänger in der Privatwirtschaft und Lösungsanbieter
- Marktanalyst; Herausgeber von Marktstudien und Newsletters
- Gegründet: 1999
- Inhaber: B. Koch (8 Jahre PwC, 4 Jahre Credit Suisse, 2 Jahre SIX Payment Services)