

# Studie Automatisierte Rechnungsbearbeitung Marktpotential, Marktübersicht und Trends

2. Auflage, September 2005 © interim2000 GmbH

## Autoren

Prof. Dr. Andreas Dengel  
Peter S. Nowak  
Claus Wagner  
Caroline Maurer  
Sabine Eckardt  
Alexander Haag



## Impressum

Herausgeber: interim2000 GmbH  
Projektleitung: Claus Wagner, interim2000 GmbH  
Redaktion: interim2000 GmbH in Kooperation mit dem Deutschen Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz GmbH (DFKI) und der studentischen Unternehmensberatung INTEGRA e.V.  
Autoren: Prof. Dr. Andreas Dengel, Deutsches Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz GmbH (DFKI)  
Peter Nowak, interim2000 GmbH  
Claus Wagner, interim2000 GmbH  
Caroline Maurer, Studentische Unternehmensberatung INTEGRA e.V.  
Sabine Eckardt, Studentische Unternehmensberatung INTEGRA e.V.  
Alexander Haag, Studentische Unternehmensberatung INTEGRA e.V.  
Expertenbeiträge: Holger Franke, interim2000 GmbH  
Reiner Kappus, DMS-Consulting  
Peter Nowak, interim2000 GmbH  
Claus Wagner, interim2000 GmbH  
Franz Weige, bpm 21 GmbH  
Karl Hartmann SAP AG  
Ralf Kaspras, InnoDataTech  
Klaus Gettwart, Mailconsult GmbH  
Alexander Görke, LCI GmbH  
Horst Kruse, Utimaco Safeware AG  
Bernhard Weiss, Utimaco Safeware AG  
Walter Steigauf, UniTEK GmbH  
Erscheinungsjahr: 2. Auflage, 2005  
Gestaltung: interim2000 GmbH  
Druck: KKS Kuth GmbH, Troisdorf  
Auslieferung und Vertrieb: interim2000 GmbH  
Copyright: interim2000 GmbH, Köln 2005

Gedruckt in Deutschland

Alle Rechte vorbehalten

Dieses Werk ist einschließlich aller seiner Teile urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die über die engen Grenzen des Urhebergesetzes hinausgeht, ist ohne Zustimmung des Herausgebers unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen sowie die Speicherung in elektronischen Systemen jeder Art. Die Wiedergabe von Warenbezeichnungen und Handelsnamen in diesem Werk berechtigt nicht zu der Annahme, dass solche Bezeichnungen im Sinne der Warenzeichengesetzgebung als frei zu betrachten wären und deshalb von jedermann benutzt werden dürften.

# Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>VORWORT .....</b>	<b>12</b>
<b>2</b>	<b>EINLEITUNG .....</b>	<b>13</b>
2.1	AUTOREN .....	15
2.2	AUTOREN DER EXPERTENBEITRÄGE .....	19
<b>3</b>	<b>MARKTANALYSE – UMFRAGE INTEGRA .....</b>	<b>24</b>
3.1	EINFÜHRUNG .....	24
3.2	METHODE UND DARSTELLUNG .....	24
3.3	ZENTRALE ERGEBNISSE .....	26
3.4	DIE UNTERSUCHUNG (EINZELERGEBNISSE) .....	30
3.4.1	Allgemeine Analyse der IT – Infrastruktur .....	30
3.4.1.1	Verwendete Betriebssysteme .....	30
3.4.1.2	Verwendete ERP – Systeme .....	31
3.4.1.3	Qualität der Unterstützung des Rechnungsprüfungsprozesses durch das bestehende ERP-System .....	32
3.4.2	Digitale Archivsysteme .....	34
3.4.2.1	Archivierungsszenarien .....	35
3.4.3	Einsatz von IT – Lösungen .....	36
3.4.4	Rechnungseingang und –bearbeitung .....	37
3.4.4.1	Eingangskanäle für Rechnungen .....	37
3.4.4.2	Organisation der Rechnungseingangsbearbeitung .....	38
3.4.4.3	Speicherung der Dokumente im Rechnungsprüfungsprozess .....	39
3.4.4.4	Verarbeitung von Rechnungen aus dem Ausland .....	40
3.4.4.5	Eingehende Papier-Rechnungen pro Tag .....	41
3.4.4.6	Durchlaufzeit einer Rechnung .....	42
3.4.4.7	Anzahl der Personen bei der Dateneingabe .....	43
3.4.4.8	Fehlerquote bei der Dateneingabe .....	44
3.4.4.9	Prozesskosten bei der Bearbeitung einer Eingangsrechnung .....	45
3.4.4.10	Anteil von Rechnungen mit Bestellbezug .....	46
3.4.4.11	Äußerliche Eigenschaften der Eingangsrechnungen .....	46
3.4.4.12	Lieferantenzahl der Unternehmen .....	48
3.4.4.13	Gültigkeit der 80:20 Regel .....	49
3.4.5	Prüfungsprozess .....	50
3.4.5.1	Art des Rechnungsprüfungsprozesses .....	50
3.4.5.2	Einbindung der Fachabteilungen .....	51
3.4.5.3	Anzahl der Mitarbeiter, die an den Prüfungs- und Freigabe-prozessen von Rechnungen beteiligt sind .....	53
3.4.5.4	Dokumentation des Prüfungs- und Freigabeprozesses .....	54
3.4.5.5	Erfassung von Rechnungsdaten .....	55
3.4.5.6	Abgleich Bestelldaten mit Rechnungsdaten .....	56
3.4.5.7	Quote von sachlich falschen Eingangsrechnungen .....	58
3.4.5.8	Prüfung der Rechnung nach §14 UStG auf Vollständigkeit .....	58
3.4.5.9	Rechnungsprüfung in Abhängigkeit der Rechnungssumme .....	59
3.4.5.10	Genehmigungsgrenzen im Freigabeprozess .....	60
3.4.6	Status Quo Automatisierung .....	61
3.4.6.1	Nutzung der elektronischen Rechnungsstellung mit Kreditoren .....	61
3.4.6.2	Entwicklung des Prozentsatzes an eingehenden Rechnungen in Papierform ...	62
3.4.6.3	Vorteile des elektronischen Rechnungsaustausches .....	62

3.4.6.4	Akzeptanz Email-Rechnungen .....	63
3.4.6.5	Beurteilung digitaler Signatur .....	64
3.4.6.6	Überblick über die weitere Befassung mit dem Thema des elektronischen Rechnungsaustauschs .....	64
3.4.7	Ausblick auf die mittelfristige Zukunft.....	67
3.4.7.1	Mittelfristige Planung von Projekten zur automatisierten Eingangsbearbeitung.....	67
3.4.7.2	Investitionsbereitschaft .....	70
3.4.8	Weitere Tendenzen /Outsourcing .....	73
<b>4</b>	<b>EXPERTENBEITRÄGE.....</b>	<b>75</b>
4.1	BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE ASPEKTE EINER OPTIMIERTEN RECHNUNGSEINGANGSVERARBEITUNG.....	75
4.2	RATIO-POTENTIALE BEI DMS VOR- UND NACHGELAGERTEN PROZESSEN .....	79
4.3	EINBINDUNG DER RECHNUNGSEINGANGSBEARBEITUNG IN DEN POSTEINGANG.....	81
4.4	RECHNUNGSEINGANGSBEARBEITUNG MIT MYSAP APPLIKATIONEN .....	83
4.5	AUTOMATISIERTE RECHNUNGSEINGANGSBEARBEITUNG – EIN AUSBLICK .....	87
4.6	GDPDU - „GRUNDSÄTZE ZUM DATENZUGRIFF UND ZUR PRÜFBARKEIT DIGITALER UNTERLAGEN“ .....	90
4.7	RECHTLICHE SITUATION ZUR VERARBEITUNG VON RECHNUNGEN - NEUE PFLICHTANGABEN FÜR RECHNUNGEN .....	101
4.8	ELEKTRONISCHE RECHNUNGSPROZESSE – WOHIN GEHT DIE REISE? .....	107
4.9	MAKE OR BUY – EINE ENTSCHEIDUNG AUCH FÜR GESCHÄFTSPROZESSE .....	111
4.10	ELEKTRONISCHE GESCHÄFTSPROZESSE NACHWEISTAUGLICH UND RECHTSVERBINDLICH GESTALTEN.....	113
4.11	RECHNUNGSLESER 2005 – TECHNOLOGISCHE GRUNDLAGEN .....	116
4.12	PAPER-MATIC© ZEIGT EINEN NEUEN WEG AUF .....	123
4.13	DIE ELEKTRONISCHE RECHNUNG & SIGNATUR – EIN ÜBERBLICK .....	125
4.14	SCANDIENSTLEISTER ENTDECKEN INVOICE MANAGEMENT ALS NEUES GESCHÄFTSFELD .....	129
<b>5</b>	<b>SYSTEME ZUR AUTOMATISIERTEN RECHNUNGSEINGANGSBEARBEITUNG (REB) .....</b>	<b>137</b>
5.1	GRUNDLAGEN DER REB-SYSTEME .....	137
5.1.1	Erörterung unterschiedlicher technologischer Ansätze .....	138
5.2	AUSWAHL VON REB-SYSTEMEN.....	141
5.2.1	Auswahlstrategie .....	141
5.2.2	Analyse der eigenen Situation und Bedürfnisse.....	141
5.2.3	Bewertung und Auswahl der Anbieter.....	142
5.2.4	Checkliste zur Auswahl.....	144
<b>6</b>	<b>INTEGRATION IN ERP SYSTEME.....</b>	<b>146</b>
6.1	GRUNDLAGEN .....	146
6.2	BUSINESS WORKFLOW .....	146
6.3	INTEGRATION IN ERP-SYSTEME .....	149
6.3.1	Integration elektronischer Rechnungserfassungssysteme in SAP R/3.....	149
6.3.2	Schnittstelle SAP – Eine kritische Würdigung der Integration einer automatisierten Rechnungseingangsbearbeitung in produktive SAP-Landschaften .....	152
<b>7</b>	<b>RESÜMEE UND AUSBLICK – TRENDS UND TENDENZEN.....</b>	<b>155</b>

## **8 MARKTÜBERSICHT - HERSTELLER UND DEREN LÖSUNGEN . 156**

8.1	EINLEITUNG .....	156
8.2	ANYDOC SOFTWARE INC. ....	157
8.2.1	Unternehmensprofil .....	157
8.2.2	Mitarbeiter (international und national) und Adressen .....	158
8.2.3	Produktstrategie, Lösungsansätze.....	159
8.2.4	Success Stories .....	163
8.2.4.1	LeasePlan AG .....	163
8.2.5	Vertriebsstrategie .....	165
8.2.6	Schulungs-, Service- und Supportkompetenz.....	165
8.2.7	Vertragsstruktur der Support- und Maintenance-Verträge.....	165
8.3	BASWARE GMBH.....	166
8.3.1	Unternehmensprofil .....	166
8.3.2	Mitarbeiter (international und national) und Adressen .....	167
8.3.3	Produktstrategie, Lösungsansätze.....	169
8.3.4	Success Stories .....	171
8.3.4.1	Sal. Oppenheim.....	171
8.3.4.2	Hansgrohe verarbeitet Rechnungen mit BasWare .....	172
8.3.4.3	Stora Enso Timber .....	173
8.3.5	Vertriebsstrategie .....	175
8.3.6	Schulungs-, Service- und Supportkompetenz.....	175
8.3.7	Vertragsstruktur der Support- und Maintenance-Verträge.....	175
8.4	BETA SYSTEMS SOFTWARE AG / KLEINDIENST SOLUTIONS GMBH & CO. KG - EIN UNTERNEHMEN DER BETA SYSTEMS GRUPPE .....	176
8.4.1	Unternehmensprofil .....	176
8.4.2	Mitarbeiter .....	177
8.4.3	Produktstrategie, Lösungsansätze.....	177
8.4.4	Success Stories .....	181
8.4.4.1	Volkswagen AG, Wolfsburg .....	181
8.4.4.2	KarstadtQuelle optimiert Rechnungswesen.....	184
8.4.5	Vertriebsstrategie .....	187
8.4.6	Schulungs-, Service- und Supportkompetenz.....	187
8.4.7	Vertragsstruktur der Support- und Maintenance-Verträge.....	188
8.5	CAPTIVA SOFTWARE GMBH.....	189
8.5.1	Unternehmensprofil .....	189
8.5.2	Mitarbeiter und Adressen.....	190
8.5.3	Produktstrategie, Lösungsansätze.....	190
8.5.4	Success Stories .....	199
8.5.4.1	Das modernste Steueramt der Schweiz .....	199
8.5.5	Vertriebsstrategie .....	203
8.5.6	Schulungs-, Service- und Supportkompetenz.....	203
8.5.7	Vertragsstruktur der Support - und Maintenance-Verträge.....	204
8.6	DEUTSCHE POST DOKUMENTENSERVICE ONLINE .....	205
8.6.1	Unternehmensprofil .....	205
8.6.2	Mitarbeiter und Adressen.....	205
8.6.3	Produktstrategie und Lösungsansätze .....	205
8.6.4	Vertriebsstrategie .....	206
8.6.5	Schulungs-, Service- und Supportkompetenz.....	206
8.6.6	Vertragsstruktur der Support- und Maintenance-Verträge.....	206
8.7	DEUTSCHE POST INHOUSE SEVICE GMBH .....	207
8.7.1	Unternehmensprofil .....	207
8.7.2	Mitarbeiter und Adressen.....	207

8.7.3	Produktstrategie, Lösungsansätze.....	207
8.7.4	Success Stories .....	207
8.7.4.1	Siemens AG, Erlangen.....	207
8.7.5	Vertriebsstrategie .....	209
8.7.6	Schulungs-, Service- und Supportkompetenz.....	209
8.7.7	Vertragsstruktur der Support- und Maintenance-Verträge.....	209
8.8	DICOM GROUP PLC./ DICOM DEUTSCHLAND AG .....	210
8.8.1	Unternehmensprofil .....	210
8.8.2	Mitarbeiter und Adressen.....	210
8.8.3	Produktstrategie, Lösungsansätze.....	211
8.8.4	Success Stories .....	214
8.8.4.1	Viessmann Werke GmbH & Co KG (Deutschland).....	214
8.8.4.2	Telecom Italia Mobile - TIM (Italy) .....	217
8.8.5	Vertriebsstrategie .....	218
8.8.6	Schulungs-, Service- und Supportkompetenz.....	219
8.8.7	Vertragsstruktur der Support- und Maintenance-Verträge.....	219
8.9	DOCUTEK AG .....	221
8.9.1	Unternehmensprofil .....	221
8.9.2	Mitarbeiter und Adressen.....	223
8.9.3	Produktstrategie, Lösungsansätze.....	223
8.9.4	Success Stories .....	228
8.9.4.1	Scanpoint Europe GmbH.....	228
8.9.4.2	Danish State Railway (DSB) .....	230
8.9.5	Vertriebsstrategie .....	232
8.9.6	Schulungs-, Service- und Supportkompetenz.....	232
8.9.7	Vertragsstruktur der Support- und Maintenance-Verträge.....	233
8.10	EBANKINGSERVICES NORD .....	234
8.10.1	Unternehmensprofil .....	234
8.10.2	Mitarbeiter und Adressen.....	235
8.10.3	Produktstrategie, Lösungsansätze.....	236
8.10.4	Success Stories .....	240
8.10.4.1	HSH Nordbank .....	240
8.10.5	Vertriebsstrategie .....	241
8.10.6	Schulungs-, Service- und Supportkompetenz.....	241
8.10.7	Vertragsstruktur der Support- und Maintenance-Verträge.....	241
8.11	EBYDOS AG .....	242
8.11.1	Unternehmensprofil .....	242
8.11.2	Mitarbeiter und Adressen.....	242
8.11.3	Produktstrategie, Lösungsansätze.....	243
8.11.4	Success Stories .....	245
8.11.4.1	BASF Coatings AG .....	245
8.11.5	Vertriebsstrategie .....	247
8.11.6	Schulungs-, Service- und Supportkompetenz.....	247
8.11.7	Vertragsstruktur der Support- und Maintenance-Verträge.....	247
8.12	FIRST BUSINESS POST GMBH .....	248
8.12.1	Unternehmensprofil .....	248
8.12.2	Mitarbeiter und Adressen.....	249
8.12.3	Produktstrategie, Lösungsansätze.....	249
8.12.4	Success Stories .....	254
8.12.4.1	VW und Audi .....	254
8.12.5	Vertriebsstrategie .....	254
8.12.6	Schulungs-, Service- und Supportkompetenz.....	255
8.12.7	Vertragsstruktur der Support- und Maintenance-Verträge.....	255

8.13	FOXRAY AG .....	256
8.13.1	Unternehmensprofil .....	256
8.13.2	Mitarbeiter und Adressen.....	257
8.13.3	Produktstrategie, Lösungsansätze.....	258
8.13.4	Success Stories .....	260
8.13.4.1	Ratiodata IT Lösungen & Services GmbH.....	260
8.13.4.2	Automobilzulieferer Continental AG.....	261
8.13.5	Vertriebsstrategie .....	263
8.13.6	Schulungs-, Service- und Supportkompetenz.....	263
8.13.7	Vertragsstruktur der Support- und Maintenance-Verträge.....	263
8.14	FUTURESOFTWARE GMBH .....	265
8.14.1	Unternehmensprofil .....	265
8.14.2	Mitarbeiter .....	265
8.14.3	Produktstrategie, Lösungsansätze.....	266
8.14.4	Success Stories .....	268
8.14.4.1	Conrad Electronic GmbH.....	268
8.14.5	Vertriebsstrategie .....	269
8.14.6	Schulungs-, Service- und Supportkompetenz.....	270
8.14.7	Vertragsstruktur der Support- und Maintenance-Verträge.....	270
8.15	GFT TECHNOLOGIES AG .....	271
8.15.1	Unternehmensprofil .....	271
8.15.2	Produktstrategie und Lösungsansätze .....	272
8.15.3	Success Stories .....	273
8.15.3.1	A. Berger GmbH & Co. KG .....	273
8.15.3.2	Hubergroup .....	276
8.15.4	Vertriebsstrategie .....	277
8.15.5	Schulungs-, Service- und Supportkompetenz.....	278
8.15.6	Vertragsstruktur der Support - und Maintenance-Verträge.....	278
8.16	INSIDERS TECHNOLOGIES GMBH .....	279
8.16.1	Unternehmensprofil .....	279
8.16.2	Mitarbeiter .....	280
8.16.3	Produkte & Lösungen .....	280
8.16.4	Success Stories .....	283
8.16.4.1	GLOBUS SB Warenhaus Holding, St. Wendel.....	283
8.16.4.2	Hella KGaA Hueck & Co., Lippstadt .....	285
8.16.5	Vertriebsstrategie .....	286
8.16.6	Schulungs-, Service- und Supportkompetenz.....	286
8.16.7	Vertragsstruktur der Support- und Maintenance-Verträge.....	287
8.17	INTERACT CONSULTING GMBH .....	289
8.17.1	Unternehmensprofil .....	289
8.17.2	Mitarbeiter und Adressen.....	289
8.17.3	Produktstrategie, Lösungsansätze.....	290
8.17.4	Success Stories - national und international .....	293
8.17.4.1	Burgmann Industries - Deutschland.....	293
8.17.4.2	Syntrade AG - Schweiz.....	294
8.17.5	Vertriebsstrategie .....	296
8.17.6	Schulungs-, Service- und Supportkompetenz.....	296
8.17.7	Vertragsstruktur der Support- und Maintenance-Verträge.....	296
8.18	ISIS GRUPPE .....	297
8.18.1	Unternehmensprofil .....	297
8.18.2	Mitarbeiter und Adressen.....	298
8.18.3	Produktstrategie und Lösungsansätze .....	298
8.18.4	Success Stories .....	304

8.18.4.1	Leiner/kika Unternehmensgruppe .....	304
8.18.4.2	Stadtwerke Flensburg .....	306
8.18.5	Vertriebsstrategie .....	307
8.18.6	Schulungs-, Service- und Supportkompetenz .....	307
8.18.7	Vertragsstruktur der Support- und Maintenance-Verträge .....	307
8.19	ISR PRODUCTS AG .....	308
8.19.1	Unternehmensprofil .....	308
8.19.2	Mitarbeiter und Adressen .....	308
8.19.3	Produktstrategie, Lösungsansätze .....	308
8.19.4	Success Stories .....	313
8.19.4.1	IT-Austria, Wien .....	313
8.19.5	Vertriebsstrategie .....	315
8.19.6	Schulungs-, Service- und Supportkompetenz .....	315
8.19.7	Vertragsstruktur der Support- und Maintenance-Verträge .....	316
8.20	ITELLA GMBH .....	317
8.20.1	Unternehmensprofil .....	317
8.20.2	Mitarbeiter und Adressen .....	317
8.20.3	Produktstrategie und Lösungsansätze .....	317
8.20.4	Vertriebsstrategie .....	318
8.20.5	Schulungs-, Service- und Supportkompetenz .....	318
8.20.6	Vertragsstruktur der Support- und Maintenance-Verträge .....	318
8.21	ITESOFT GRUPPE .....	319
8.21.1	Unternehmensprofil .....	319
8.21.2	Mitarbeiter und Adressen .....	320
8.21.3	Produktstrategie, Lösungsansätze .....	320
8.21.4	Success Stories - national und international .....	325
8.21.5	Vertriebsstrategie .....	326
8.21.6	Schulungs-, Service- und Supportkompetenz .....	326
8.21.7	Vertragsstruktur der Support- und Maintenance-Verträge .....	326
8.22	K7 IT-SOLUTIONS GMBH .....	327
8.22.1	Unternehmensprofil .....	327
8.22.2	Mitarbeiter und Adressen .....	327
8.22.3	Produktstrategie, Lösungsansätze .....	327
8.22.4	Success Stories .....	331
8.22.5	Vertriebsstrategie .....	331
8.22.6	Schulungs-, Service- und Supportkompetenz .....	331
8.22.7	Vertragsstruktur der Support- und Maintenance-Verträge .....	332
8.23	OCE DOCUMENT TECHNOLOGIES GMBH .....	333
8.23.1	Unternehmensprofil .....	333
8.23.2	Mitarbeiter und Adressen .....	333
8.23.3	Produktstrategie, Lösungsansätze .....	334
8.23.4	Success Stories .....	340
8.23.4.1	Die Deutsche Post AG .....	340
8.23.4.2	Weitere Invoice CENTER-Kunden (Auszug) .....	341
8.23.5	Vertriebsstrategie .....	342
8.23.6	Schulungs-, Service- und Supportkompetenz .....	344
8.23.7	Vertragsstruktur der Support- und Maintenance-Verträge .....	344
8.24	OPTIMAL SYSTEMS GESELLSCHAFT FÜR INNOVATIVE COMPUTERTECHNOLOGIEN MBH .....	346
8.24.1	Unternehmensprofil .....	346
8.24.2	Mitarbeiter und Adressen .....	346
8.24.3	Produktstrategie, Lösungsansätze .....	347
8.24.4	Success Stories .....	350

8.24.4.1	Mannheimer MVV Energie AG .....	350
8.24.4.2	Schweizer Bundesamt für Kommunikation .....	351
8.24.5	Vertriebsstrategie .....	352
8.24.6	Schulungs-, Service- und Supportkompetenz .....	352
8.24.7	Vertragsstruktur der Support- und Maintenance-Verträge .....	354
8.25	PARADATEC GMBH .....	355
8.25.1	Unternehmensprofil .....	355
8.25.2	Mitarbeiter und Adressen .....	356
8.25.3	Produktstrategie, Lösungsansätze .....	356
8.25.4	Success Stories .....	361
8.25.4.1	BASF AG .....	361
8.25.4.2	Dixons Group, Großbritannien .....	365
8.25.5	Vertriebsstrategie .....	367
8.25.6	Schulungs-, Service- und Supportkompetenz .....	367
8.25.7	Vertragsstruktur der Support- und Maintenance-Verträge .....	367
8.26	READSOFT GMBH .....	368
8.26.1	Unternehmensprofil .....	368
8.26.2	Mitarbeiter und Adressen .....	368
8.26.3	Produktstrategie, Lösungsansätze .....	368
8.26.4	Success Stories - national und international .....	373
8.26.4.1	Siemens Industrial Solutions and Services (I&S) – Deutschland .....	373
8.26.4.2	John Deere macht Rechnung mit ReadSoft .....	375
8.26.5	Vertriebsstrategie .....	375
8.26.6	Schulungs-, Service- und Supportkompetenz .....	375
8.26.7	Vertragsstruktur der Support- und Maintenance-Verträge .....	376
8.27	SAPERION AG .....	377
8.27.1	Unternehmensprofil .....	377
8.27.2	Mitarbeiter und Adressen .....	378
8.27.3	Produktstrategie und Lösungsansätze .....	380
8.27.4	Success Stories .....	382
8.27.4.1	Debitel AG .....	382
8.27.4.2	Österreichisches Volkswohnungswerk .....	382
8.27.4.3	RBA Holding Editorial S.A. ....	383
8.27.5	Vertriebsstrategie .....	383
8.27.6	Schulungs-, Service- und Supportkompetenz .....	383
8.27.7	Vertragsstruktur der Support- und Maintenance-Verträge .....	384
8.28	SEEBURGER AG .....	385
8.28.1	Unternehmensprofil .....	385
8.28.2	Mitarbeiter und Adressen .....	386
8.28.3	Produktstrategie und Lösungsansätze .....	388
8.28.4	Success Stories .....	396
8.28.4.1	Benecke-Kaliko .....	396
8.28.4.2	Nordmilch eG .....	396
8.28.4.3	Deutsche Telekom .....	397
8.28.5	Vertriebsstrategie .....	397
8.28.6	Schulungs-, Service- und Supportkompetenz .....	398
8.28.7	Vertragsstruktur der Support- und Maintenance-Verträge .....	398
8.29	SER SOLUTIONS DEUTSCHLAND GMBH .....	399
8.29.1	Unternehmensprofil .....	399
8.29.2	Mitarbeiter und Adressen .....	399
8.29.3	Produktstrategie und Lösungsansätze .....	401
8.29.4	Success Stories .....	410
8.29.4.1	Möbelhaus Porta .....	410

8.29.4.2	BBDO Germany .....	412
8.29.4.3	August Storck KG .....	413
8.29.5	Vertriebsstrategie .....	414
8.29.6	Schulungs-, Service- und Supportkompetenz .....	414
8.29.7	Vertragsstruktur der Support- und Maintenance-Verträge .....	414
8.30	SIACON GMBH .....	415
8.30.1	Unternehmensprofil .....	415
8.30.2	Mitarbeiter und Adressen .....	415
8.30.3	Produktstrategie und Lösungsansätze .....	416
8.30.4	Success Stories .....	418
8.30.5	Vertriebsstrategie .....	418
8.30.6	Schulungs-, Service- und Supportkompetenz .....	419
8.30.7	Vertragsstruktur der Support- und Maintenance-Verträge .....	419
8.31	SOFTWARE4PROFESSIONALS GMBH & CO. KG .....	420
8.31.1	Unternehmensprofil .....	420
8.31.2	Mitarbeiter und Adressen .....	420
8.31.3	Produktstrategie und Lösungsansätze .....	420
8.31.4	Success Stories .....	424
8.31.4.1	Richter+Frenzel GmbH .....	424
8.31.5	Vertriebsstrategie .....	424
8.31.6	Schulungs-, Service- und Supportkompetenz .....	425
8.31.7	Vertragsstruktur der Support- und Maintenance-Verträge .....	425
8.32	STREAMSERVE DEUTSCHLAND GMBH .....	426
8.32.1	Unternehmensprofil .....	426
8.32.2	Mitarbeiter und Adressen .....	426
8.32.3	Produktstrategie und Lösungsansätze .....	426
8.32.4	Success Stories .....	427
8.32.4.1	Postbank .....	427
8.32.4.2	Betriebskrankenkassen .....	427
8.32.4.3	Bayer Dynevo .....	428
8.32.5	Vertriebsstrategie .....	428
8.32.6	Schulungs-, Service- und Supportkompetenz .....	429
8.32.7	Vertragsstruktur der Support- und Maintenance-Verträge .....	429
8.33	TIETOENATOR GMBH .....	430
8.33.1	Unternehmensprofil .....	430
8.33.2	Mitarbeiter und Adressen .....	430
8.33.3	Produktstrategie und Lösungsansätze .....	431
8.33.4	Success Stories .....	439
8.33.4.1	Accenture .....	439
8.33.4.2	TNT .....	440
8.33.4.3	Beiersdorf .....	441
8.33.5	Vertriebsstrategie .....	442
8.33.6	Schulungs-, Service- und Supportkompetenz .....	442
8.33.7	Vertragsstruktur der Support - und Maintenance-Verträge .....	442
8.34	TOP IMAGE SYSTEMS .....	443
8.34.1	Unternehmensprofil .....	443
8.34.2	Mitarbeiter und Adressen .....	445
8.34.3	Produktstrategie, Lösungsansätze .....	447
8.34.4	Success Stories .....	452
8.34.4.1	RAG Informatik GmbH .....	452
8.34.4.2	Business Transformation Outsourcing (BTO) .....	453
8.34.4.3	BKK Gruppe .....	454
8.34.5	Vertriebsstrategie .....	455

8.34.6	Schulungs-, Service- und Supportkompetenz.....	455
8.34.7	Vertragsstruktur der Support- und Maintenance-Verträge.....	455
<b>9</b>	<b>DARSTELLUNG DER ANBIETER UND SYSTEME.....</b>	<b>456</b>
9.1	VORGEHENSWEISE .....	456
9.2	TEILNEHMENDE HERSTELLER .....	457
9.3	DARSTELLUNG NACH REB THEMEN-BLÖCKEN .....	462
9.3.1	Erkennungstechnologien.....	463
9.3.1.1	Allgemeine Fragen .....	463
9.3.1.2	Bildverarbeitung und OCR.....	473
9.3.1.3	Kategorisierung bzw. Klassifikation .....	479
9.3.1.4	Informationsextraktion .....	483
9.3.1.5	Tabellenanalyse.....	489
9.3.1.6	Nachbearbeitung .....	492
9.3.1.7	Integration in Drittlösungen, Workflow- und ERP-Systeme .....	498
9.3.1.8	Anwendung, Markt und Referenzkunden – Selbsteinschätzung .....	502
9.3.1.9	Service .....	507
9.3.1.10	Referenzen .....	510
9.3.2	Elektronische Rechnungen .....	512
9.3.2.1	Allgemeine Fragen .....	512
9.3.2.2	Datenübertragung .....	518
9.3.2.3	Sicherheit & digitale Signatur .....	519
9.3.2.4	Anbindung Rechnungs-Sender .....	520
9.3.2.5	Anbindung Rechnungs-Empfänger .....	523
9.3.2.6	Kommerzielles Modell.....	523
9.3.2.7	Anwendung, Markt und Referenzkunden – Selbsteinschätzung .....	526
9.3.2.8	Anwendung, Markt und Referenzkunden – Kunden .....	528
9.3.3	Rechnungsprüfungsworkflow.....	530
9.3.3.1	Allgemeine Fragen .....	531
9.3.3.2	Funktionsbereich Workflow .....	538
9.3.3.3	Berechtigungsstrukturen .....	547
9.3.3.4	ERP Integration .....	548
9.3.3.5	SAP Integration .....	549
9.3.3.6	Architektur, Systemvoraussetzungen .....	553
9.3.3.7	Anwendung, Markt und Referenzkunden – Selbsteinschätzung .....	554
9.3.3.8	Service .....	557
9.3.3.9	Referenzen .....	559
<b>10</b>	<b>ABKÜRZUNGEN .....</b>	<b>562</b>

# 1 Vorwort

## **Peter S. Nowak, CEO interim2000 GmbH**

Herzlichen Glückwunsch zum Erwerb der Studie "Automatisierte Rechnungsbearbeitung - Marktpotential, Marktübersicht und Trends". Die in 2003 erschienene Erstauflage wurde innerhalb kürzester Zeit zum Standardwerk für die Entscheider in Unternehmen, die sich mit der automatisierten Bearbeitung eingehender Rechnungen auseinandergesetzt haben. Da die Themen Electronic Bill Presentment and Payment (EBPP), das Handling von Papierrechnungen bis hin zu EDI Lösungen zu voneinander nicht trennbaren Themen geworden sind, behandeln wir in der vorliegenden zweiten Auflage der Studie das gesamte



Spektrum der automatisierten Rechnungsbearbeitung, so dass wir den Titel etwas modifiziert haben. Da das Thema nach wie vor sehr aktuell ist und zwischenzeitlich von den Herstellern auch für mittelständische Unternehmen interessante Lösungen angeboten werden, hoffen wir, dass die zweite Auflage genauso erfolgreich werden wird, wie die erste. Wir haben viele Anregungen der Leser der Erstauflage in die Tat umgesetzt, so dass die zweite Auflage noch informativer und umfangreicher geworden ist.

Die Erörterung der aktuellen Marktsituation auf der Anwenderseite, eine detaillierte Marktübersicht aller namhaften Technologieanbieter, eine umfassende Darstellung der einzelnen Systeme, Exkurse in die Bereiche Outsourcing und elektronische Signatur sowie zahlreiche Expertenbeiträge einschlägiger Spezialisten sind die Hauptbereiche der vorliegenden zweiten Auflage. Die beiliegende CD ROM beinhaltet viele zusätzliche Informationen zum Thema. Aus unserer Projekterfahrung wissen wir, dass für Investitionen in Informationstechnologien nach wie vor die so genannte ROI-Zeitspanne entscheidend ist. Da sich eine Investition in eine entsprechende Lösung bereits nach ca. 6 Monaten amortisieren kann, bleibt das Thema der automatisierten Rechnungsbearbeitung nach wie vor sehr aktuell.

Erstellt wurde die vorliegende Studie von der interim2000 GmbH in Zusammenarbeit mit dem Deutschen Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz GmbH (DFKI) und der studentischen Unternehmensberatung INTEGRA e.V. Federführend verantwortlich für technologische Aspekte war hierbei erneut Herr Prof. Dr. Andreas Dengel, Leiter Research Lab Wissensmanagement beim DFKI. Die Umfrage zum Marktpotential wurde von einem Projektteam der studentischen Unternehmensberatung INTEGRA e. V. unter der Schirmherrschaft von Herrn Prof. Dr. Hans-Jörg Hoitsch, Lehrstuhl für ABWL und Industrie an der Universität Mannheim, erstellt. Geleitet wurde das Projekt von Claus Wagner, Associate der interim2000 GmbH. Bei allen Personen, die an der Erstellung der Studie mitgewirkt haben sowie bei den Autoren der Expertenbeiträge möchte ich mich an dieser Stelle herzlich bedanken.

Ihnen als Leser wünsche ich viel Freude beim Vermehren Ihrer Erkenntnisse und viel Erfolg auf Ihrem Weg in Richtung der automatisierten Rechnungsbearbeitung.