



global

invoice program

2012

Autor:
Jürgen Heinze
Schöntalerstr. 32
74676 Niedernhall
0176-50516873
Mail: jh@levvel.de
www.levvel.de

Niedernhall. Frühjahr 2012
Copyright by Jürgen Heinze

„global invoice program 2012“

Ich werbe nun seit zwölf Jahren für die elektronische Rechnung. Unter den 150 Einführungen war nicht einer dabei, der das rückgängig machen würde. Im Gegenteil, die Beteiligten können sich nicht mehr vorstellen, wie sie die Papierflut vorher bewältigt haben.

Alle rechtlichen sowie technischen Hürden sind genommen. Der Erfolg hängt derzeit an der Interoperabilität der Dienstleister untereinander. Hierfür sind weniger technische sondern vielmehr geschäftspolitische Ursachen verantwortlich. Ich behaupte: „Die Branche selbst steht dem Erfolg der elektronischen Rechnung und somit sich selbst im Weg“. Anstatt an ihrer Echtzeitfähigkeit zu arbeiten, entstehen immer mehr Hochglanzprodukte mit dem Ziel, sich in Ihrer Verfahrenslandschaft und Ihren Prozessen unwiderruflich zu integrieren.

Die Branche weiß, dass es klimabedingt keine Frage ist, ob Sie Papierprozesse abschaffen. Die Frage ist nur wann. Die meisten Unternehmen haben nicht ausreichend KnowHow hierfür. Sie müssen es aufbauen oder zukaufen. Beides ist teurer und nicht sofort verfügbar. Hier setzt mein Konzept an. Ich begleite Sie auf freiberuflicher Basis mit meiner unabhängigen Expertise bei der Vorbereitung, der Lieferantenauswahl, dem Rollout und dem Betrieb. Den gesamten Zyklus für die Abschaffung aller Papierprozesse. Sie werden grüner, das macht sich gut in der Presse und Sie werden schneller, das macht sich gut im Weltbusiness.

Den ständigen Veränderungen ist mit Projektmanagement alleine, oft dezentral, nicht mehr beizukommen. Gegenläufig dazu findet die agile Methode immer mehr Anhänger. Sie stellt keine geplante Punktlandung in den Vordergrund, sondern den kreativen schrittweisen Weg zur optimalen Lösung. Da keiner, Ihre Lösung aus heutiger Sicht exakt zu beschreiben vermag, bietet sich die agile Lösungsentwicklung an, in der ohne umfangreiche Vorplanung in Richtung grobes Ziel gestartet, über regelmäßige Workshops ohne viel Bürokratismus die Anforderungen einfließen und das Ziel verfeinert. So kommen Sie statt zur geplanten, zur gewünschten Lösung.

Die Rechnungsverarbeitung ist kein Kerngeschäft, das strengen Wettbewerbsgeheimnissen unterliegt. Im Gegenteil, da die Rechnungsverarbeitung öffentlichen steuerlichen Rahmenbedingungen unterliegt, stellt sie sich überall sehr ähnlich dar und eignet sich auf dieser Betrachtungsebene sehr gut zur Systemarbeit. Etwas tiefer betrachtet unterscheiden sich die Organisationen. Zwar gibt es auch hier Gemeinsamkeiten, doch unterliegen Teilthemen gleichwohl der Individualität. Die Teilthemen werden in den Workshops individuell aufgearbeitet.

Neben der agilen Begleitung ist unsere zweite Innovation der toolgestützte Rollout.

Situation - zu teuer

Der Datenaustausch(EDI) ist nicht wiederverwendbar also zu teuer, weshalb wir heute mit Anbietern konfrontiert sind, die erfolgreich innerhalb des jeweiligen Kundennetzes EDI Anbindungen wiederverwendbar machen. Für die globale Anwendung von diesem wiederverwendbaren EDI, ist es unumgänglich diese Netze zu verbinden. Da diese Verbindungen richtig Geld kosten, wird diese Technik seit 10 Jahren erst 5% weltweit genutzt.

Lösung - selber bauen macht's billiger

Wir arbeiten an einem Webportal, das es ermöglicht, diese Verbindungen ohne fremde Hilfe einzurichten. Dieses Selbstbauprinzip senkt zusammen mit dem Verzicht auf Profitmaximierung, die Einrichtungskosten um das 30 bis 100-fache und steht global kostenfrei zur Verfügung. So wird dieses Thema salonfähig.

Im Folgenden beschreibe ich die Teilthemen und deren Ergebnisse kurz inhaltlich, die Abfolge und die Methode, den ROI und die Ziele sowie weiter unten die Leistungen und gesondert das „messageportal.net“.

Beispiel-Agenda

Thema:

eRechnungen in großem Umfang für die individuelle Organisation. Wie muß das für Sie aussehen?

Teilthemen der vierteljährlichen Workshops:

Automatisations-Lösungen rund um die Eingangsverarbeitung – Ist und Soll Aufnahme

Neben der Bestandsaufnahme der eingesetzten und in Planung befindlichen Verfahren, wird der Abdeckungsgrad ermittelt und die Gründe und deren Ursachen, weshalb Rechnungen nicht durchgebucht werden können, gesammelt. Weiteres Arbeitsergebnis sind die Synergien bei der Verfahrensintegration. Es lassen sich schon erste Aussagen zur Investitionshöhe treffen.

Einkauf und FIBU - Wie sollte die Zusammenarbeit aussehen?

Der Einkauf verhandelt vorteilhafte Preismodelle und durchdachte Verträge. Doch sind die Mengen und Preisgefüge automatisiert verarbeitbar? Oft bleiben Rechnungen hängen, wo die Ursache schon beim Einkauf seinen Lauf nimmt. Arbeitsergebnis wird die Beschreibung der zukünftigen Zusammenarbeit, die Informationsflüsse, die genutzten Medien und bei Bedarf auch Prozessbeschreibungen sein.

Wenn welche Bremsen – interne Vermarktungsstrategien!

Jedes Projekt kennt sie, die Bremsen. Die Devise ist, Gefahr erkannt, Gefahr gebannt. Rechtzeitig behandelt, können oft Kleinigkeiten große Wirkung zeigen. Die möglichen Hindernisse müssen ständig Berücksichtigung finden. Neben den internen Hürden, werden auch die Lieferanten und die Anwender als Zielgruppe betrachtet. Die Bedürfnisse diskutiert und mögliche Maßnahmen ausgearbeitet.

Sicherheit effektiv – Externe Dienstleister versus interner Verfahrensbetrieb

Nicht nur, dass der interne Verfahrensbetrieb ein merklich teurerer ist, auch können erhöhte Sicherheitsanforderungen den Projekterfolg begrenzen oder gar ganze Projekte in die Sinnlosigkeit treiben. Es gilt Kompromisse zu finden. Neben den Ursachen für die Sicherheitsanforderung werden Lösungsstrategien erarbeitet.

Das Gegenüber braucht's einfach! – Methoden, Prozesse und die zusätzl. Arbeitsschritte

Zwischen Sender und Empfänger entstehen durch die Automatisierung zusätzliche Arbeitsschritte. Aus den Erfahrungen aus bisherigen Umstellungen und den bisher erarbeiteten Rahmenbedingungen, ergeben sich die passenden Methoden und Prozesse. Es wird die Liste der Gründe und Ursachen, weshalb Rechnungen nicht durchlaufen erweitert und in einem individuellen Lösungsvorschlag dargestellt.

Strategischer Mix - Welcher Rollout für welche Rahmenbedingungen?

Keine Organisation wird schlagartig alle Rechnungen umstellen. Zu viele Faktoren nehmen Einfluss. Neben den unterschiedlichen Rollouts und deren Erfolgsaussichten, müssen die eigenen Rahmenbedingungen Berücksichtigung finden. Die verschiedenen Strategien werden diskutiert und als passender Vorschlag ausgearbeitet. Auch findet die Wechselwirkung auf den Zeit- und Investplan Anwendung.

„global program“ zum Selbermachen – Wo stecken die Synergien bei der Realisierung

Die Entscheidungen aus den erarbeiteten Vorschlägen der Einzelworkshops, der Projektplan und der Rolloutplan bilden die Grundlage des Programms. Auf dieser Basis werden möglich weitere Synergien diskutiert und vorbereitet. Ergebnis werden Vorschläge für sinnvolle Synergien bspw. durch weitere Einkaufsvorteile, Kooperationen bei Realisierungen, Verbundlösungen oder beim gemeinsamen Outsourcen.

Sonderthemen:

internationale Anforderungen, Abgleich mit Bestellung, Controlling, Reporting, Verarbeitungsregeln, Web2.0 Technologien, verkaufsfördernde Maßnahmen, Zahlungsverwaltung, Outsourcing, ...

Ziele/Arbeitsergebnisse:

Lokal: Erhöhung des Abdeckungsgrades der automatisierten Rechnungsverarbeitung durch kontinuierliche Begleitung (Moderation, Koordination, Coaching) nach der agilen Methode.

Global: Vereinfachung des unternehmensübergreifenden Austausches von Rechnungsdaten durch „messageportal“

Schnell: EK-Vorteile Dienstleister

Mittel: Rolloutplan und Roadmap je Mandant

Lang: Die für die individuelle Organisation optimale Rechnungsverarbeitung.

Vision: Alle papierbasierten Prozesse der financial supply chain und der supply chain elektronisch abbilden. Da die Einführung der elektronischen Rechnung gemeinhin als Initialzündler für die anderen Dokumente gilt, bringt es alle einen wichtigen Schritt näher zur RTE (real time economy).

ROI:

Schnell und Dauerhaft: Einkaufsvorteile bis 10% pro Transaktion bzw. Manntag

Mittelfristige Projektkosten: Geldwerte Synergien und EK-Vorteile bei der Umsetzung

Langfristig und Hoch: Optimierung bis 1% vom Umsatz!

Sicherheit: Es beruhigt zu wissen, wie es die Anderen tun. KnowHow Transfer schafft sichere Entscheidungsgrundlage für Neulandbegehungen.

Konzept/ Methode/ Leistung:

Schlanke, faire und unabhängige Moderation nach der [agilen Methode](#).

Vierteljährliche persönliche Kommunikation per Treffen und Telkos.
Ständige Erreichbarkeit per Mail und Telefon.

Jedes Arbeitstreffen bringt Vorschläge hervor, die bis zum nächsten Treffen intern behandelt und im Idealfall entschieden sind. Die Ergebnisse werden zu Beginn des folgenden Workshops eingearbeitet und das Teilthema als abgestimmt verabschiedet. Aus den abgestimmten Ergebnissen ergibt sich die Grundlage der Lösung.

Die Abfolge sowie die Inhalte sind nicht bindend. Sie sind vollständig und in der logischen Zeitabfolge. Auch die Arbeitspausen zwischen den Treffen sind nicht vorgegeben. Die Pausen dienen der Aufbereitung und erhöhen die Qualität der Entscheidung.

Drängende Realisierungsprojekte können jederzeit vorgezogen werden. Zwischen den Projekten wird wieder zur Agenda zurückgekehrt und an der Vorbereitung weitergearbeitet.

Zusätzliche Leistungen für Beratung, Services, Projektmanagement, Programmierung usw. nach Aufwand.

Vertrag/ Preise/ Buchung:

Aus Gründen der Entbürokratisierung wird auf einen Vertrag verzichtet. Die gesamte Zusammenarbeit und dessen Risiko werden auf Einzelrisiken entsprechend der Teilthemen und deren Workshops aufgeteilt. Die einzelnen Workshops sind im Shop buchbar und im Voraus bezahlbar. Bis zwei Wochen nach Lieferung gilt die Geld zurück Garantie. Kein Risiko – Kein Vertrag! Die agile Methode legt zu Grunde, die reine Entwurfsphase auf ein Mindestmaß zu reduzieren, damit so früh wie möglich angefangen werden kann.

Kündigung jederzeit ohne Begründung möglich. Kosten pro Workshop incl. 3 Monate Begleitung 3000,- Euro. Buchbar und Zahlbar unter . www.levvel.de/global-paperless-invoice/vip-lounge/

Jürgen Heinze
Consulting und Service
Schöntalerstr. 32
74676 Niedernhall

mobil neu: 0176 - 50 51 68 73
fax: 03222 - 1621 705
mail: jh@levvel.de web: www.levvel.de
https://www.xing.com/profile/Juergen_Heinze

level.de – Die Person, das Unternehmen

level.de wurde im Frühjahr 2009 vom staatlich gepr. Betriebswirt Jürgen Heinze, Inhaber und Geschäftsführer, gegründet. Sitz des Unternehmens ist Niedernhall.

Jürgen Heinze studierte, nach seiner Karriere in der internationalen Spitzengastronomie und mehreren Auslandsaufenthalten, Betriebswirtschaft an der Hofa Berlin mit den Schwerpunkten Unternehmensführung und Marketing. Seine berufliche Laufbahn begann er bereits während des Studiums ab 1991 in Beratungsprojekten für verschiedene Mandanten der Behr und Co. KG Unternehmensberatung, Berlin. Als Stationen war er als atyp. st. Gesellschafter beispielsweise in den Aufbau und der Einführung des Brands „Schlot“ in der Berliner Kulturszene involviert. Für die DELV Datenverwaltung GmbH bringt er schon 1995 eine db-gestützte netzwerkfähige POS-Lösung für die Gastronomie heraus. Als IT-Consultant der alphasystems gmbh, Augsburg verhalf er der Siemens Communications in München zu umfangreichen Optimierungen bei der Vereinheitlichung des globalen Massen- und Projektservicemanagements. Über seine spätere Verantwortlichkeit für Marketing und Consulting bei der alphasystems GmbH entwickelte und vermarktete Jürgen Heinze schließlich WorKom, eine webbasierte workflow ebilling Applikation. Nach zahlreichen erfolgreichen Produktivschaltungen sowie Erweiterungsprojekten konnte er WorKom als Produkt der T-Systems für deren Großkunden einführen. Heute berät und entwickelt er für seine Kunden industrielle Services. Derzeit startet er den Service „global invoice“ mit dem Ziel, den Abdeckungsgrad der automatisierten Rechnungsverarbeitung zu erhöhen.

Fundiertes Know-how betriebswirtschaftlicher Zusammenhänge sowie vielfältige Erfahrungen in unterschiedlichsten IT-Projekten bilden die Grundlage der Unternehmensphilosophie von level.de. Was sich auch im Firmennamen niederschlägt, nämlich die Äquivalenz zwischen Menschen und Technik aber auch zwischen Vertragspartnern, ist Programm. Das spiegelt sich auch im Leistungsportfolio wider.

Impressum

Jürgen Heinze ist freiberuflicher beratender Betriebswirt.

Für alle Workshops gilt die 2 wöchige Geld zurück Garantie nach Ablauf der 3-Monate Begleitung (Zeitpunkt der Lieferung). Der reguläre Preis ist 3000 Euro.

Eigentümer von dem Messageportal ist Jürgen Heinze. Geplant ist, es kostenfrei verfügbar zu machen. Es entstehen voraussichtlich Kosten für die Subdomain monatlich 100,- Euro, für das Handbuch 50,- Euro und für die Dokumentation der Maschinenanbindung 500,- Euro. Das System ist zu zwei Dritteln fertig gestellt und wartet gemäß der agilen Methode auf die Anforderungen der Mandanten.

Das lebenslange Nutzungsrecht pro Subdomain kann für einmalig 5000,- Euro erworben werden.