

**Das Universitätsspital Basel (USB) ist mit der E-Rechnung von SIX Paynet schnell unterwegs**

## «Wir wollen 80 % aller Kreditorenrechnungen elektronisch erhalten»

Das Universitätsspital Basel (USB) gehört zu den führenden medizinischen Zentren der Schweiz mit hohem international anerkanntem Standard. Selbstredend, dass die Logistik, der Einkauf und die Finanzabteilung referenzfähige Dienstleistungen und Prozesse anbieten, welche kontinuierlich verbessert werden. Der gesamte Warenfluss von der Bestellung über den Wareneingang und -kontrolle, die Lagerbewirtschaftung bis hin zur Prüfung und Freigabe der Lieferantenrechnung wird daher auch mehrheitlich elektronisch abgewickelt. Davon profitieren die internen Kunden wie auch die Lieferanten des Spitals. Die Prozesse sind transparent und schnell, Fehlerisiken schwinden massiv. Gleichzeitig werden Medienbrüche eliminiert und Ressourcen frei für andere wertschöpfende Aufgaben. Einem effizienten Supply Chain Management und e-Procurement gehören die Zukunft. Das USB zeigt, wie es geht.

Ein gut harmonisierendes Team stellt im USB die Hebel für die Warenbewirtschaftung. Wir trafen Martin Brunner, Leiter Einkauf, Dominik Löw, Leiter Finanzbuchhaltung, und Thomas Schaffer, Leiter Projekt & Content Management zum Gespräch. In einem gross angelegten Projekt haben sie in den letzten zwei Jahren zahlreiche Abläufe effizienter gestaltet. Wir wollen mehr darüber wissen.

Martin Brunner fasst das Projekt zusammen: «Wir haben antiquierte Prozesse weitgehend abgeschafft – auch im Zusammenhang mit dem Rechnungsfluss. Hierfür haben wir zusammen mit SIX Paynet eine neue Plattform für die elektronische Rechnungsverarbeitung implementiert. Das hat bei uns den verwaltungsmässigen Alltag wesentlich vereinfacht. Wir nehmen heute bereits 35% aller Lieferantenrechnungen elektronisch entgegen. Immer mehr Lieferanten arbeiten auf dieser Basis mit uns zusammen. Sie sparen dadurch Papier, Druckkosten, Porto und Verpackung und

schonen dabei zusätzlich die Umwelt. Die elektronischen Rechnungen werden umgehend und zielsicher übermittelt. Dies reduziert unsere Durchlaufzeiten und die Lieferanten profitieren wiederum von kürzeren Zahlungsfristen, verbesserter Liquidität und weniger Aufwand für Abklärungen und Mahnungen. Nicht zuletzt präsentieren sie sich als innovativer Geschäftspartner und stärken damit die Kundenbindung.

Die Transparenz unserer Abläufe ist erheblich besser geworden. Unsere manuellen Aufwände wurden reduziert und somit die administrativen Kosten gesenkt. Wir sind sehr zufrieden und motiviert, höhere Ziele anzustreben.» Wie hat diese Erfolgsstory begonnen? Blenden wir kurz zurück:

### Steigende Anzahl Rechnungen

Durch stetig steigendes Rechnungsvolumen nahm auch der Aufwand in der Rechnungsverarbeitung immer mehr zu. Dabei stellten uns nur gerade sechs Lieferanten

die Rechnungen elektronisch zur Verfügung. Lange Durchlaufzeiten führten zu Zahlungsverzögerungen und Skontoverlusten. Die Papierrechnungen wurden von der Poststelle des USB und den Fachabteilungen zeitaufwändig sortiert, verteilt, kontrolliert und verarbeitet. Zusätzlich ging ein Viertel aller Rechnungen dezentral, zum Beispiel in den medizinischen Bereichen, ein. Das war völlig intransparent und führte zu Belegverlusten. Ganz zu schweigen von den zeitraubenden und teuren Abläufen.

Darauf reagierte der Finanzchef des USB, Martin Gerber. Im 2014 forderte er deshalb: «Innerhalb eines Jahres sollen 80% der Rechnungsbelege in elektronischer Form eingehen.» Aufgrund der damals herrschenden Strukturen und Prozesse im USB war dies ein hoch gestecktes Ziel. «Aber», so Martin Brunner, «diese Forderung hat uns gut getan. Wir wussten: Wir haben eine treibende Kraft im obersten Management. Dies hilft uns bis heute bei der konsequenten Umsetzung.»



### Klare Ziele setzen

«Als erstes haben wir uns rasch klare Ziele gesetzt», erinnert sich Dominik Löw. Diese sahen wie folgt aus:

- Potenziale der IT konsequent und gewinnbringend nutzen
- Medienbrüche eliminieren und manuelle Aufwendungen reduzieren
- effiziente, standardisierte und zentralisierte Rechnungsprüfung einführen
- Durchlaufzeiten erheblich verkürzen
- Versand- und Liegezeiten in Poststelle und Fachabteilungen beseitigen
- Zahlungsziele einhalten und Lieferantenbeziehungen verbessern
- Skontoabzüge konsequent nutzen
- Nachvollziehbarkeit und Transparenz optimieren sowie die Anzahl Belegverluste reduzieren
- Aufwände periodengerecht erfassen und Liquiditätsplanung verbessern

Mit diesen Zielen nahm das neue Team seine Arbeit auf. Eine Projektstruktur wurde aufgebaut, Verantwortlichkeiten definiert und ein monatlicher Rapport vereinbart. Von auserwählten Lieferanten wurde von

nun an konsequent die E-Rechnungen eingefordert. Dafür wurden die allgemeinen Einkaufsbedingungen und Ausschreibungsunterlagen mit einem entsprechenden Passus ergänzt.

### Gegen 40% E-Rechnungen bis Ende 2015

Die Anstrengungen trugen Früchte. Ende August 2015 lieferten bereits 38 Lieferanten E-Rechnungen ein. Das ergab hochgerechnet auf 12 Monate 38 000 elektronische Rechnungen. «Per Ende 2015 erwarten wir eine Quote an E-Rechnungen von ca. 40%», ergänzt Thomas Schaffer, «somit hätten wir die Hälfte des anspruchsvollen Ziels von 80% knapp erreicht. Die zweite Hälfte dürfte sich aufwändiger gestalten, weil jetzt viele Lieferanten dazu stossen, die weniger Belege liefern. Die Zahl liegt bei kleineren und mittleren Lieferanten zwischen 150 und 300 Rechnungen pro Jahr.»

Speziell für Lieferanten mit geringem bis mittlerem Rechnungsaufkommen bietet das USB die Paynet Upload Lösung von SIX Paynet an. Dank Paynet Upload reduziert sich der technische Aufwand für die Liefere-

ranten auf ein Minimum. Diese müssen eine PDF-Datei mit allen notwendigen Rechnungsangaben erstellen und auf dem Portal von SIX Paynet hochladen. Die Umwandlung und Übermittlung erfolgt anschliessend durch SIX Paynet.

### Nachweisbare Erfolgsfaktoren

Im USB arbeitet das Projektteam mit grossem Enthusiasmus weiter, die angestrebten 80% an elektronischen Rechnungen zu erreichen. «Unser Fundament sind dabei die bisherigen Erfolgsfaktoren», unterstreicht Martin Brunner, «und die eindeutige Bekenntnis der Finanzabteilung zum neuen Prozess. Die Bereitschaft, bestehende Abläufe zügig anzupassen und ein motiviertes Team mit klaren Zielen. Dazu gehört auch unser Vorgehen, konsequent die zugesagten Termine bei den Lieferanten einzufordern und natürlich die aufbauende Mitarbeit von SIX Paynet.»

### Den elektronischen Anteil systematisch ausbauen

Projektleiter Thomas Schaffer ist überzeugt, dass der Ausbau des elektronischen Rech-





Freude ist angezeigt: Unser Bild zeigt die Verantwortlichen des Universitätsspitals Basel für das Projekt elektronische Kreditorenbewirtschaftung, v.l.n.r. Dominik Löw, Leiter Finanzbuchhaltung, Thomas Schaffer, Leiter Projekt & Content Management, und Martin Brunner, Leiter Einkauf.

nungsanteils gelingt: «Es war gut, dass wir dafür eine Projekt-Koordinationsstelle geschaffen haben, die als zentrale Ansprechstelle zwischen USB und den Lieferanten figuriert. Zudem sind die Mitarbeitenden in den Fachabteilungen definiert und bestens instruiert. Die eingeführten elektronischen Prozesse haben sich bewährt, ebenso die Arbeitsdokumente und Fragebögen für die Aufnahme von weiteren Lieferanten.»

Darauf basiert der weitere Rollout. Dabei werden die Lieferanten aufgrund der Höhe des Rechnungsvolumens ausgewählt. Priorisiert werden Lieferanten angebunden, welche mit SIX Paynet bereits einen Vertrag für die E-Rechnung besitzen.

«Sind wir bei der Anbindung konsequent und konzentrieren uns auf die volumenstarken Lieferanten, können wir mit etwas mehr als 50 Lieferanten rasch 50% aller Rechnungen elektronisch verarbeiten», davon ist Dominik Löw überzeugt. «Nachher wird es etwas aufwändiger. Um den

Zielwert von 80% elektronisch zu erreichen, müssen etwa 250 Lieferanten angebunden werden. Wo es Sinn macht, bleiben wir hart am Ball. Pro Monat können wir aufgrund der reibungslosen Zusammenarbeit zwischen Einkauf, IT und Finanzen problemlos fünf Lieferanten an die E-Rechnung anbinden. Am Anfang jedes neuen Vertrags steht aber immer eine gute Portion Überzeugungsarbeit. Gerade dafür müssen und wollen wir die nötige Zeit einsetzen.»

### **Erfreuliche Eigeninitiative der Lieferanten**

Das Zwischenresultat ist sehr erfreulich. Mit dem Essen kommt offenbar auch hier der Appetit. Mit Freude stellen die USB-Verantwortlichen fest, dass es immer öfter vorkommt, dass auch kleinere Lieferanten von sich aus anklopfen und Bereitschaft zur E-Rechnung zeigen. «Ein schönes Beispiel ist ein Metzgereibetrieb, der unser Personalrestaurant und die Spitalküche beliefert», berichtet Thomas Schaffer, «über

diese Initiative haben wir uns besonders gefreut.»

Im Zuge des Ausbaus von e-Procurement wird auch eine gewisse Straffung der Lieferanten erfolgen. Der Fokus liegt auf weniger Kreditoren mit jeweils grösserem Volumen. Das stellt natürlich eine Motivation für die Lieferanten dar, sich selbst auf den elektronischen Prozess einzustellen. Eigeninitiative ist gefragt. Die eingesparten Kosten auf beiden Seiten sind der erfreuliche Erfolg daraus.

Für die Lieferanten hält sich der Startaufwand in Grenzen. «Sie gewinnen mit einem kleinen einmaligen Einsatz wiederkehrende Vorteile», unterstreicht Martin Brunner, «können sie doch in der Folge vielen ihrer Kunden auf diese zeitgemässe Art Rechnung stellen. Das kann künftig auch einen Wettbewerbsvorteil sein, ganz zu schweigen von einer eindeutigen administrativen Kostenreduktion.»

### **Die Zukunft ist elektronisch**

Das Universitätsspital Basel gehört zu den Pionieren im e-Procurement im Spitalumfeld. Die Verantwortlichen stellen fest, dass sich dieser Einsatz lohnt. Betriebskosten werden nachhaltig reduziert, die Kundenzufriedenheit gesteigert und die Transparenz erhöht. «Ausserdem nehmen wir das wachsende Interesse unserer Lieferanten mit grosser Freude war», stellt Martin Brunner fest. «Der Trend zur E-Rechnung ist unaufhaltsam. Er eröffnet uns namhafte Vorteile. Dafür setzen wir uns ein und freuen uns auf jeden neuen Lieferanten, der elektronisch mit uns zusammenarbeitet. Ich bin sicher: Wir werden in absehbarer Zeit unser Ziel erreichen und 80% aller Rechnungen als E-Rechnungen erhalten.»

Text: Dr. Hans Balmer

### **Kontakt SIX Paynet AG**

SIX Paynet AG  
 Hardturmstrasse 201  
 8005 Zürich  
 T +41 58 399 9511  
 F +41 58 499 9525  
 paynet-info@six-group.com  
 www.six-paynet.com