Case Study: Kostenoptimierung durch digitalen Rechnungsversand

Lange Zeit verschickte der Internetdienstleister Webspace-Verkauf.de seine Rechnungen per Post. Heute erhalten die Kunden ihre Dokumente digital signiert per E-Mail oder können diese aus dem Internet laden. Damit gelang es dem Hosting-Unternehmen, die Verteilungskosten um 80 Prozent zu senken.

Mehr zum digitalen Rechnungsversand lesen Sie hier.

Von Internetdienstleistern wird inzwischen erwartet, dass wichtige Informationen elektronisch bereitgestellt werden. Dem Hosting-Anbieter Webspace-Verkauf.de fehlte es hierfür jedoch an der im B2B-Geschäft notwendigen qualifizierten Signatur.

> *"Uns blieb deshalb nichts anderes übrig, als unseren Firmenkunden die Rechnung per Post nachzusenden", erinnert sich Markus Thumerer, Inhaber von Webspace-Verkauf.de.*

Angesichts mehrerer tausend Empfänger war das nicht nur aufwendig, sondern auch teuer. Er entschied sich deshalb für die Nachrüstung.

Komfortabel für beide Seiten

Webspace-Verkauf.de entschied sich für das Rechnungsportal „gotomaxx eRechnung", um den Umstieg auf digitale Rechnungen auf der eingesetzten Warenwirtschaft Büroware von Softengine zu realisieren. Statt Rechnungen für Webspace, Domains und virtuelle Server auf dem Drucker auszugeben, werden sie per Knopfdruck ins PDF-Format konvertiert und im Rechnungsportal zum Download angeboten. Eine automatische E-Mail informiert die Empfänger.

> *„Das Zusammenspiel zwischen ERP-System und Portal ist ausgesprochen komfortabel – nicht nur für uns, sondern auch für unsere Kunden", bestätigt Inhaber Thumerer. Ältere Rechnungen könne man beispielsweise bis zu einem Jahr lang einsehen.*

Kurze Amortisation

Hinzu kommt ein extrem kurzer Return on Investment: Bislang beliefen sich die Portokosten bei Webspace-Verkauf.de auf mehr als 8.500 Euro pro Jahr. Die Prozess- und Materialkosten von 1,25 Euro pro Brief schlugen im gleichen Zeitraum mit insgesamt 19.500 Euro zu Buche. Dem steht heute eine jährliche Portal-Nutzungsgebühr von nur 3.900 Euro gegenüber.

> *„Gemessen an den Portokosten rechnet sich der Schritt bereits nach fünf Monaten. Beziehen wir den Material- und Verwaltungsaufwand mit ein, liegen wir sogar nach dem dritten Monat im Plus", freut sich Markus Thumerer.*