

Weniger Papier – mehr Gewinn

Wie man als kleiner Mittelständler an der eigenen Tankstelle ordentlich Geld sparen und obendrein noch seine Betriebsabläufe optimieren kann, zeigt das Beispiel eines Bopfinger Mineralölhändlers der seine gesamte Abrechnung statt mit großem Papierkrieg elektronisch löst.

So können auch Sie sparen!
1000 zu versendende Rechnungen pro Monat

bisheriger Aufwand monatlich:

ca. drei Stunden Druck ,

ca. sechs Stunden Sortieren, Kuvertieren und Frankieren der Rechnungen, Verbrauchsmaterial Papier u. Drucker,

Portokosten: 550,00 EUR

Wenn nur 50 Prozent der Kunden den Email-Versand akzeptieren, bedeutet dies eine Ersparnis pro Monat von:

275,00 EUR Portokosten,

ca. drei Stunden für Sortieren, Kuvertieren und Frankieren der Rechnungen,

50 Prozent weniger Papier und Verbrauchsmaterial.

Darüber hinaus bieten Sie Ihren Kunden einen erweiterten Service.

Quelle: Hagotech Software Entwicklungen GmbH, auf Basis DALLAS-Software

Die monatliche oder 14-tägige Abrechnung der Tankstellenkunden ist für einen Mineralölhändler mit einem nicht unerheblichen Aufwand verbunden. Die Idee, die Abrechnung auf elektronischem Weg zu verschicken, klingt deshalb reizvoll. Das Verfahren spart Aufwand und Kosten und ist zudem wesentlich schneller.

Allerdings muss die Abrechnungsoftware dieses Verfahren auch unterstützen. Die Erfahrungen der Stolch Brennstoffe GmbH in Bopfingen zeigen, wie das Thema in der Praxis sicher und kostengünstig gelöst werden kann.

„Stundenlang gedruckt“

„Unser bisheriger Ablauf der Tankstellenabrechnung war ziemlich aufwendig“, erinnert sich Firmeninhaber Rainer Stolch. Wie bei vielen anderen mittelständischen Tankstellenbetreibern erfolgte auch in seinem Unternehmen nach dem Einlesen der Tankdaten die Verarbeitung in der Warenwirtschaft. Rabatte wurden berücksichtigt, Preise zugeordnet (Kundenpreise) und so die Tankdaten schließlich zum Rechnungsdruck bereitgestellt.

Bisher wurden die Rechnungen auf einem Nadeldrucker auf dreifach Papier gedruckt. „Allein der reine Druckvorgang benötigte dabei mehrere Stunden. Anschließend musste das Papier getrennt und für alle gewerblichen und einen Teil der privaten Kunden, die eine Rechnung erhalten sollten, kuvertiert werden.“

Die Rechnungen wurden zur Post gebracht und trafen nach ein bis zwei Tagen beim Kunden ein. Somit wurden die Rechnungen per Lastschriftverfahren bereits eingezogen, bevor der Kunde sie überhaupt in der Hand hatte.

Bei Privatkunden wurde bisher meist völlig auf den Versand der Rechnung verzichtet, es sei denn der Kunde hatte dies ausdrücklich gewünscht. Die entsprechenden Tankungen wurden lediglich auf dem Kontoauszug ausgedruckt.

Neues Verfahren fand Zuspruch

Seit Mitte letzten Jahres hat Rainer Stolch ein neues Softwaresystem eingeführt. Zunächst warb er bei seinen Kunden für den Versand der Rechnungen per e-Mail und erhielt darauf stets eine positive Resonanz. So konnte der größte Teil der Kundendaten um die notwendigen e-Mail-Adressen ergänzt werden.

Mit dem neuen Verfahren des elektronischen Versands kann der Shell-Partner nun seinen Privatkunden den Versand per e-Mail anbieten und spart sich somit eventuelle spätere Anfragen nach der Rechnung. Für die Firma bedeutet dies keinen Mehraufwand, der Kunde aber erhält einen zusätzlichen und dazu kostenlosen Service.

Die Kunden haben nun ihre Rechnung bereits zur Hand, bevor der Betrag vom Konto abgebucht wird.

Im Februar 2004 hatte man dann genügend e-Mail-Adressen zusammen um die erste Abrechnung durchzuführen.

Kein Mehraufwand

Für den Bopfinger Familienbetrieb ändert sich am Abrechnungsverfahren nichts. Die Verarbeitung der Tankungen erfolgt wie bisher. Beim Druck der Rechnungen entscheidet die Software, wer eine Rechnung auf Papier, bzw. per Email bekommt. Softwareseitig musste das Rechnungsformular dahingehend erweitert werden, dass bei einem Versand per e-Mail oder als Fax

ein Firmenlogo und sonstige übliche Absenderinformationen (Ust.Id, Bankverbindung usw.) mit angedruckt werden.

In herkömmlicher Weise wird nur noch ein kleiner Teil der Rechnungen gedruckt, der Rest wird sofort per e-Mail im sogenannten PDF-Format versendet. Das verkürzt den Druckvorgang auf weniger als eine halbe Stunde!

Der gleiche Effekt ergibt sich nochmals beim Sortieren und Kuvertieren der Rechnungen.



Hagotech Mitarbeiter Rolf Kurth (stehend) arbeitet Petra und Rainer in die neue DALLAS-Software ein.
Foto: Hagotech

Anforderungen an elektronische Rechnungen

Bei der Versendung von elektronischen Rechnungen gilt es bei gewerblichen Kunden zu berücksichtigen: Nach §14 Abs. 3 UStG sind bei elektronischer Übermittlung der Rechnung die Herkunft und die Unversehrtheit des Inhalts zu gewährleisten. Dies kann mit dem Verfahren der „qualifizierten elektronischen Signatur“ erfolgen.

Die Technik der elektronischen Signatur ermöglicht so ein elektronisches Handeln mit voller Rechtskraft. Der Absender einer Nachricht ist rechtskräftig feststellbar und der Inhalt der Nachricht kann im Streitfall bewiesen werden. Zweck der elektronischen Signatur ist es

- die Herkunft der Nachricht oder Datei zu dokumentieren („Wer hat unterschrieben“)
 - die Echtheit des Inhalts („Wurde tatsächlich der vorliegende Inhalt unterschrieben?“)
- Fehlt diese, ist bei Geschäftskunden zumindest der Vorsteuerabzug gefährdet. Noch ist dies zwar für Finanzbehörden Neuland, wer seine Unterlagen wasserdicht machen will, muss vorsorgen.

Kein Mehraufwand

Die Abrechnung bei der Firma Stolch läuft auf diese Art jetzt be-

reits zum sechsten Mal ohne Komplikationen.

Durch die Umstellung auf das Verfahren des elektronischen Versandes bietet sich ganz automatisch ein weiterer Vorteil. So ist es möglich bestimmten Kunden (z. B. Speditionen) die Tankdaten in maschinenlesbarer Form mitzuliefern, so dass diese die Tankdaten in Ihrer eigenen EDV weiterverarbeiten können. Das musste bisher in einen eigenen Lauf exportiert und per Datenträger oder per e-Mail verschickt werden.

Der Softwarepartner Hagotech aus Ubstadt-Weiher will bis Ende 2004 ein Konzept entwickeln, um dieses Verfahren möglichst effektiv auch im „normalen“ Handel einzusetzen.

Aufwand / Nutzen: Die Relation stimmt

Für die Signatur Hard- und Software mussten Stolchs rund 300 EUR ausgeben. Die Abrechnungssoftware entwickelte keine zusätzlichen Kosten, da der Software-Partner diese Art des Rechnungsversandes bereits in seinem System vorgesehen hat, so dass lediglich ein überschaubarer Aufwand für die Einrichtung und Einweisung sowie Probelauf entstand. Außerdem mussten die

e-Mail-Adressen gesammelt und eingepflegt werden.

Diesem Aufwand steht ein unmittelbarer Nutzen entgegen. Neben den Aspekten der kürzeren Druckzeiten, der Zeitersparnis beim

Sortieren und Eintüten der Rechnungen und dem geringeren Einsatz von Briefpapier und Verbrauchsmaterialien, konnten erhebliche Portokosten gespart werden.

Beim Kunden ergab sich ein nicht zu verachtender Imagegewinn durch Einsatz moderner Technologien und den dadurch erweiterten Service.

Zusätzlich wurde es möglich, weitere Daten, z. B. Einzeltankungen, automatisch in maschinenlesbarer Form zu versenden und eine neue kostenfreie Informations- und Werbemöglichkeit (ohne Rück-

sicht auf Gewicht!) zu nutzen, die den Kunden gezielt erreicht. Rainer Stolch ist zufrieden und rät auch seinen Kollegen, die das noch nicht getan haben, auf „papierfrei“ umzusteigen.

DALLAS
Die innovative Softwarelösung

für den Mineralölhandel

neueste Technologie
modernes Design
leistungsfähige SQL-Datenbank

- Das System mit Zukunft -

Wir stellen aus:
30.09. - 02.10. expo Petro-Trans in Kassel
Interessiert? Dann registrieren Sie sich auf unserer Homepage www.DALLAS-Software.de und sichern Sie sich Ihre kostenlosen Eintrittskarten!
07.10. - 09.10. gdbm Tagung Timmendorfer Strand

HaGoTech Software GmbH
76698 Ubstadt-Weiher, Hauptstr. 104
Tel.: 0 72 51 - 96 41 0, Fax: 0 72 51 - 96 41 29
Internet: www.dallas-software.de
eMail: info@dallas-software.de