

4/2009

4. September 13. Jahrgang

PVHmagazin



15. - 16. September
Branchentreff Nürnberg
Sanitär/Heizung, Beschläge

AUSGEBUCHT!

Carola Nüssing, Inhaberin und Geschäftsführerin Nüssing und Mitglied des E/D/E Partnerbeirates

HAUPTTHEMA: UNTERNEHMEN, TROTZ KRISE ERFOLGREICH. **INTERVIEW MIT NÜSSING-CHEFIN**

CAROLA NÜSSING: „ES GIBT GENUG FÜR UNS ZU TUN.“ **E/D/E INTERN:** ERFOLGREICHE

KOOPERATION MIT DER FERNEY GROUP. MITGLIEDER: B.W.L. - GROSSEINSATZ IN DUBAI.



Service

Lütteken verzichtet auf Papier-Rechnungen

Der Experte für Baubeschläge & Eisenwaren setzt auf „elektronische Signatur“. Damit sichert sich der Mittelständler einfachere Arbeitsabläufe

Für die Firma Lütteken Baubeschläge & Eisenwaren beginnt in diesen Tagen eine neue Ära. Seit vier Wochen setzt das Unternehmen aus Winterberg im Sauerland inzwischen schon auf E/D/E Lagerrechnungen mit qualifizierter elektronischer Signatur. Damit verabschiedet sich Lütteken immer mehr von Rechnungen in Papierform. Firmenchef Dieter Lütteken hebt damit nach eigenen Angaben Ressourcen und garantiert einen einfacheren Arbeitsablauf (Interview unten).

Optimale Prozessabläufe

Keimzelle für diese Veränderung war das E/D/E, das im Bereich des elektronischen Rechnungsaustausches als Dienstleister die gesamte Prozesskette, insbesondere im Hinblick auf die elek-

tronische Unterschrift (elektronische Signatur), vollumfänglich unterstützt. Durch ein umfangreiches Dienstleistungspaket sollen die erforderlichen Investitionen bei E/D/E Mitgliedern und bei Lieferanten gering gehalten und die technischen Realisierungszeiten verkürzt werden. Prozessvorteile können damit zeitnah realisiert werden, da durch das E/D/E eine Bündelung und Erweiterung der potenziellen Partner aktiv vorangetrieben wird.

Bei Lütteken sind die Auswirkungen deutlich zu spüren. Für rund 50 Prozent der Eingangsrechnungen übermitteln bereits Lieferanten im Zuge der Zentralregulierung entsprechende Prozessdaten (Edifact) an das E/D/E. Einige Lieferanten, die bereits die Prozessdaten zur Verfügung stellen, haben sich schon für den elektronischen Rechnungsservice des

E/D/E entschieden und werden von diesem Monat an nach und nach von Lütteken in die Praxis überführt.

Schneller Zugriff

Durch diese medienbruchfreie Übertragung lassen sich auf Seiten des Rechnungsempfängers Effizienzgewinne und Kosteneinsparungen realisieren. Die Vorteile für die Lieferanten liegen in der Reduzierung der Prozesskosten aufgrund des Wegfalls von Aufwendungen bei Druck, Distribution und Porto. Die Firma Lütteken stellt indes nur den Anfang einer breit angelegten Entwicklung im E/D/E dar. Die nächsten Händler, die am elektronischen Rechnungsservice mit qualifizierter Signatur teilnehmen, sind bereits für diesen Monat terminiert. [wopo]

Erfolg mit elektronischen Rechnungen

PVH Magazin: Warum haben Sie sich für das E/D/E Verfahren entschieden?

Dieter Lütteken: Wir wollten Ressourcen heben und einen einfacheren Arbeitsfluss garantieren.

PVH Magazin: Welche Vorteile hat das Verfahren gebracht?

Dieter Lütteken: Uns gelingt ein schnellerer Zugriff auf alle Belege. Zudem ist die automatische Verknüpfung von Warenwirtschaft und Dokumentenarchiv gewährleistet.

PVH Magazin: Was mussten Sie tun, um in den Praxisbetrieb überzugehen?

Dieter Lütteken: Nach der Freigabe durch die Finanzbehörde gab es ein Gespräch mit der GWS und dem E/D/E. Die Integration in ELVISpro erfolgte zu 100 Prozent. Bezahlt haben wir 800 Euro Gebühr für die Bearbeitung einer verbindlichen Auskunft. Hinzu kommen die monatlichen ELVISpro Kosten.

PVH Magazin: Würden Sie sich wieder für das Verfahren entscheiden?

Dieter Lütteken: Ja, da wir einen weiteren Prozess in ELVISpro optimieren konnten und somit unser ERP-System mehr und mehr ausnutzen. Nach dem Startschuss wurde der größte Teil der Arbeit vom E/D/E und der GWS geleistet.



Firmenchef Dieter Lütteken.

Foto: E/D/E