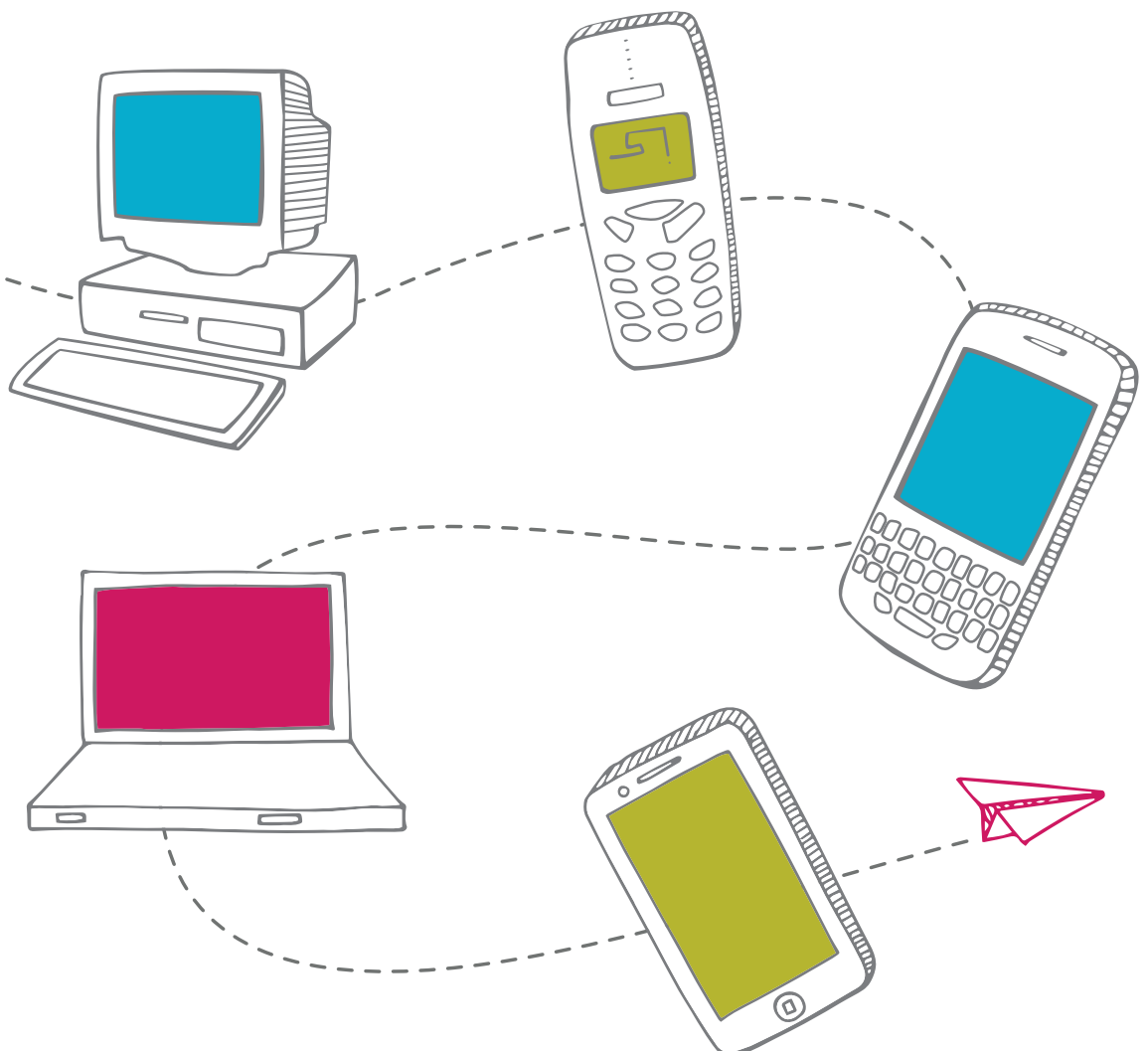


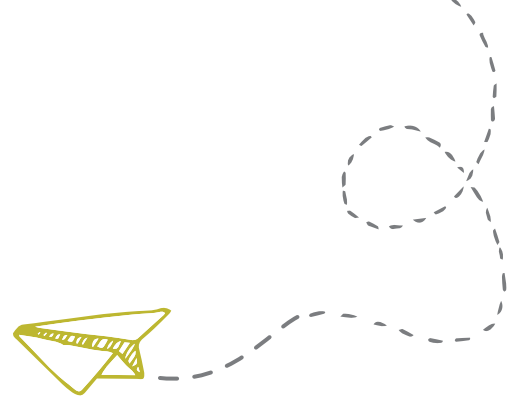
WHITE PAPER

BALD VOLLSTÄNDIG ETABLIERT

Fünf Gründe, warum e-Invoicing nicht mehr
wegzudenken ist

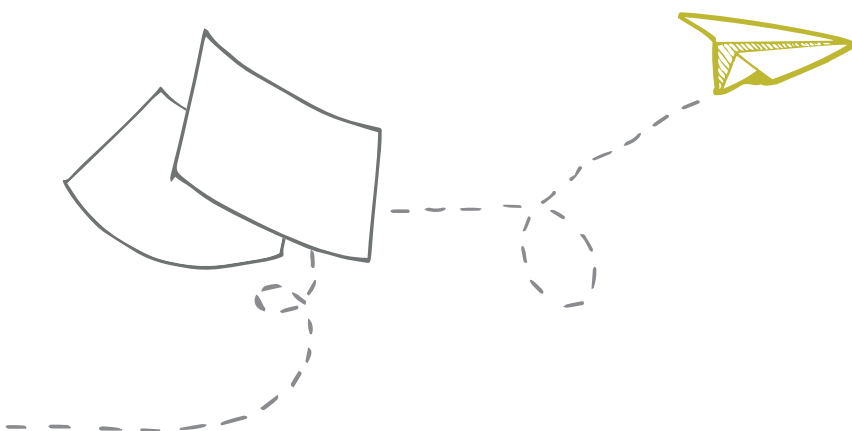
Oktober 2014





INHALT

1. E-INVOICING UND HEUTIGE MAßSTÄBE
2. WO WIR HEUTE STEHEN
3. WIE WIR ES GESCHAFFT HABEN
4. WARUM WIR DEN WENDEPUNKT IN KÜRZE ERREICHEN
5. MIT BASWARE SCHON JETZT IN DIE ZUKUNFT STARTEN



E-INVOICING UND HEUTIGE MAßSTÄBE

Technologie verändert alles - immer schneller.

Eine der größten technologischen Veränderungen unserer Zeit war die Erfindung des World Wide Web. Von Tim Berners-Lee in den frühen 90er Jahren für Wissenschaftler entwickelt, wurde es innerhalb von 15 Jahren zu einem wesentlichen Bestandteil unseres Geschäftslebens.

Mit dem iPhone hat vor nur sieben Jahren die Einführung von Smartphones als Massenprodukt begonnen. Jetzt sind die Menschen im privaten und beruflichen Leben vollkommen abhängig davon.

Während sich das Tempo, mit der innovative Technologien Einzug halten, immer mehr beschleunigt, gibt es dennoch ein wiederkehrendes Muster für die Akzeptanz im alltäglichen Leben. Wir haben gesehen, dass es bei allen Technologien die gleichen Phasen sind, die zu einer Veränderung im Geschäftsleben geführt haben, von den früheren Mainframes über Finanzsoftware, Internet, mobile Geräte, E-Mail, und seit kurzem Cloud-Computing.

Wir bei Basware glauben, dass e-Invoicing eine weitere Innovation ist, die verändern wird, wie wir Geschäfte abwickeln. Zwei wichtige Fragen sind noch offen. Wie schnell wird es passieren? Und was bringt Unternehmen dazu, es zu akzeptieren?

DIE GLOCKENKURVE HOCHSTEIGEN

Die Einführung eines innovativen Produktes folgt meist dem gleichen Muster - einer Glockenkurve.

Die Innovatoren sind die ersten, die eine Lösung wie e-Invoicing einsetzen. Das sind meist große Unternehmen mit Budget, Wissen und der notwendigen Risikobereitschaft. Durch ihre Größe können sie meist auch sehr früh die signifikanten Vorteile erkennen.

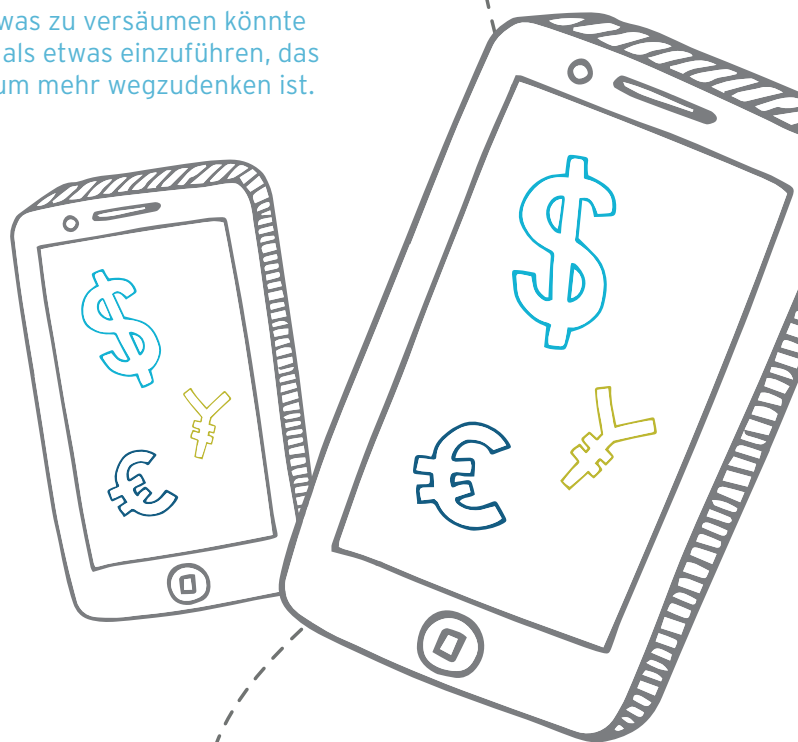
Zu Beginn der Kurve stehen auch die frühen Einsteiger. Sie sind von der Technologie oft ebenso begeistert

wie die Innovatoren, haben aber nicht das nötige Budget, um als Erste einzusteigen. Ihnen folgt die frühe Mehrheit, die vielleicht ein wenig konservativer, aber immer noch offen für neue Ideen ist. Diese Unternehmen beeinflussen die anderen, die folgen.

An dem Punkt angekommen, befinden wir uns am oberen Ende der Kurve und die Technologie steht kurz vor der Etablierung. Das bedeutet, dass sich eher konservative, risikoscheue Unternehmen - die späte Mehrheit und die Nachzügler - beim Einsatz der Technologie wohlfühlen, da diese nicht länger als hochriskant angesehen wird.

Das nennt man dann den Wendepunkt. Es ist der Moment der kritischen Masse. Diejenigen, die eine Technologie bereits vor diesem Punkt eingeführt haben, können bereits einen Nutzen daraus ziehen. Jene, die das noch nicht getan haben, erkennen, dass sie es tun müssen, um mithalten zu können.

Wir glauben, dass e-Invoicing den Wendepunkt in Kürze erreicht und viele Unternehmen nutzen es bereits. Sollten Sie nicht unter ihnen sein, ist es an der Zeit, sich ernsthaft Gedanken darüber zu machen. Etwas zu versäumen könnte riskanter sein, als etwas einzuführen, das inzwischen kaum mehr wegzudenken ist.



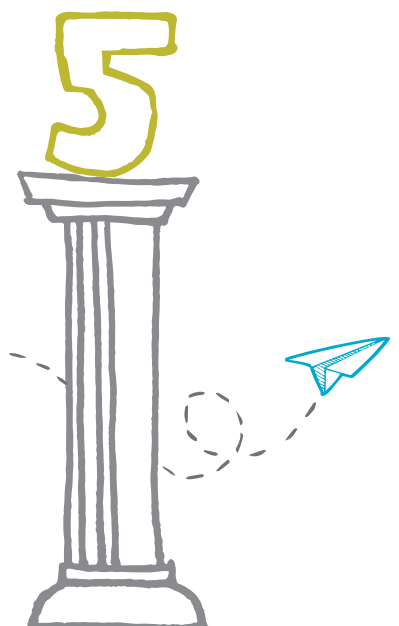
DIE FÜNF WICHTIGSTEN GRÜNDE FÜR EINE EINFÜHRUNG

Natürlich etablieren sich nicht alle neuen Ideen. Es sind die Technologien, die eine überzeugende Kombination aus sofort erkennbarem Nutzen und der Aussicht auf Innovationen bieten, die es schaffen.

Wir sehen fünf Gründe, warum sich manche Technologien etablieren:

TREIBENDE KRÄFTE FÜR EINE ETABLIERUNG

- **KOSTENEINSPARUNGEN:** Jedes Unternehmen ist auf der Suche nach Möglichkeiten, Kosten zu sparen. Eine Technologie, die einen schnellen Return on Investment ermöglicht, wird dabei ernst genommen.
- **EINFACHE ANWENDUNG:** Eine erfolgreiche Einführung hängt von den Anwendern ab, die bereit und in der Lage sein müssen, die Technologie als Teil ihrer Arbeitsmethoden zu akzeptieren.
- **BEWÄHRT:** Während eine Technologie reift, werden anfängliche Probleme ausgebügelt und der Risikofaktor sinkt. Das Vertrauen in die Technologie wächst und die Erkenntnis, dass dadurch ein Wettbewerbsvorteil erzielt werden kann, unterstützt die Akzeptanz.
- **NETZWERK:** Wenn Kunden und Lieferanten anfangen, die Technologie zu nutzen, ermutigt das andere zur Einführung.
- **INNOVATION:** Eine Technologie wegen der Vorteile einzuführen, die sie heute bietet, könnte zu weiteren Vorteilen führen, wenn sich die Technologie weiterentwickelt und leistungsstärker wird.



WO WIR HEUTE STEHEN

E-INVOICING ZEIGT WIRKUNG

Sieht man sich die Zahlen an, so scheint es, als würden wir uns beim e-Invoicing auf die Stufe der frühen Mehrheit zubewegen. In 2013 stieg die Anzahl an e-Invoices, die alleine von europäischen Anbietern bearbeitet wurden, um gewaltige 20 % gegenüber 2012, auf 840 Millionen.¹ Das bedeutet, ca. 10 % aller Rechnungen werden inzwischen elektronisch bearbeitet.²

Dieses Wachstum wird sich weiterhin fortsetzen. Der Experte Bruno Koch erwartet, dass bis Ende 2014 14 % aller Rechnungen an Endverbraucher sowie knapp ein Viertel aller Unternehmens- und Behördenrechnungen elektronisch sein werden. In einigen europäischen Ländern, einschl. Großbritannien³, könnte diese Zahl bei bis zu 40 % liegen.⁴

46 % aller Unternehmen in den USA evaluieren den Einsatz einer e-Invoicing-Lösung. 11 % sind in der Einführungsphase und werden in den nächsten Monaten live gehen und 25 % nutzen bereits eine Lösung.⁵ Weltweit wird bei e-Invoices eine Wachstumsrate von jährlich rund 20 % erwartet.⁶

E-INVOCING IST BALD NICHT MEHR WEGZUDENKEN

Gibt es etwas, das den Erfolg von e-Invoicing bremsen könnte? Laut der einflussreichen European E-invoicing Service Providers Association (EESPA), ist es einfach eine Frage der Einstellung - und die ändert sich.⁷ Finanzentscheider verstehen, dass e-Invoicing die Zukunft ist und planen die Einführung. Dabei werden sie durch ein erstaunliches Engagement der öffentlichen Hand stark ermutigt.

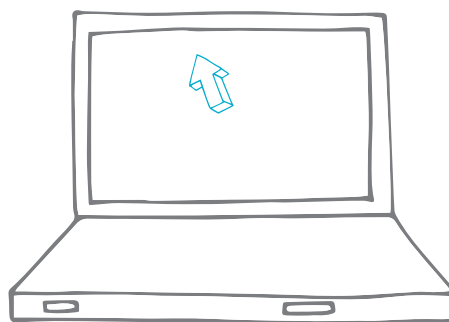
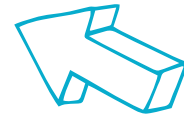
An die 81 % aller Finanzentscheider gaben bei den Marktforschern von Loudhouse Research an, dass sie glauben, alle Unternehmen tragen die Verantwortung dafür, dass Zahlungen innerhalb der Lieferkette so effizient wie möglich erfolgen.⁸

Das passt zu den Zahlen, die wir bei der derzeitigen e-Invoicing-Adaption genannt haben. Sie werden von einer Studie von Ardent Partners unterstützt, die ermittelt haben, dass 70 % der Kreditorenbuchhaltungs- und Finanzleiter weltweit meinen, dass Papierrechnungen in den nächsten Jahren wahrscheinlich stark zurückgehen werden.⁹ Darüber hinaus setzen 29 % der Befragten bereits ein e-Invoicing-System ein, während 55 % eine Einführung in den nächsten 12-24 Monaten planen.¹⁰

SOGAR DER ÖFFENTLICHE BEREICH STEIGT EIN

Normalerweise sind Behörden ja eher die Nachzügler, wenn es um die Einführung neuer Technologien geht. Das ist beim e-Invoicing allerdings nicht der Fall, denn der öffentliche Dienst ermutigt Lieferanten zur Teilnahme. Vorgaben der Europäischen Kommission und Initiativen in Lateinamerika und Asien haben einen enormen Einfluss auf die Akzeptanz von e-Invoicing.

Dies ist sehr wichtig, denn 45-65 % aller Unternehmen beliefern Behörden.¹¹ Das ist ein starker Anreiz zur Veränderung. Falls Sie noch nicht bereit sind für e-Invoicing, ist es jetzt an der Zeit, diese Einstellung zu überdenken.



^{1,2} Basware Blog, 'European e-invoicing service providers processes more than 800 million e-invoices, according to EESPA Survey', 2014

^{3,4,5,6,11} Bruno Koch, 'E-Invoicing and E-Billing—Key Stakeholders as Game-Changers', Billentis, 2014

⁷ EESPA, 'Accelerating the Adoption of E-Invoicing', 2014

⁸ Basware, 'Creating Payment Energy: Unlocking the value of B2B payment networks', 2014

^{9,10} Ardent Partners, 'ePayables 2014: The Quest', 2014

WIE WIR ES GESCHAFFT HABEN

WEITREICHENDE VORTEILE

Kosteneinsparungen sind der am häufigsten diskutierte Vorteil von e-Invoicing. Wir glauben jedoch, dass noch um einiges mehr dazugehört.

Wir haben unsere wichtigsten Gründe für e-Invoicing zusammengefasst. Die Prioritäten Ihres Unternehmens werden von den spezifischen Anforderungen und der derzeitigen Arbeitsweise abhängen, aber alle sind für den Entscheidungsprozess eine Überlegung wert.

Warum Unternehmen auf e-Invoicing umsteigen:

DIE WICHTIGSTEN GRÜNDE FÜR EINEN UMSTIEG

- Druck von Lieferanten, Kunden und anderen externen Organisationen
- Verstärkte Kundennachfrage
- Geschäftsszenario mit schnellem ROI
- Erhöhte Transparenz von Rechnungen innerhalb des internen Workflows
- Möglichkeit, Fixkosten durch variable, auf Volumen basierende Kosten, zu ersetzen
- Mehr Effizienz durch Prozessinnovation und Automatisierung
- Qualitätsverbesserungen
- Weniger Betrugsmöglichkeiten
- Kosteneinsparungen



Wie unsere Auflistung der Vorteile zeigt, glauben wir bei Basware, dass e-Invoicing viel mehr bietet, als nur eine Kostenreduzierung. Wir haben gesehen, dass e-Invoicing einen enormen Einfluss auf viele Bereiche eines Unternehmens hat, und unsere Erfahrung wird durch Studien gestützt.¹² An die 90% der Unternehmen sehen verspätete Zahlungseingänge als Grund für viele Probleme. Das größte ist dabei die Limitierung des Zahlungsstromes zwischen Geschäftspartnern. Tatsache ist, dass veraltete Finanzpraktiken das Wachstum eines Unternehmens, von Branchen und sogar ganzen Wirtschaftssystemen einschränken können.

¹² Basware, 'Creating Payment Energy: Unlocking the value of B2B payment networks', 2014

HINDERNISSE WERDEN SCHWÄCHER

Bei der Identifizierung der Hindernisse, die e-Invoicing von einer Etablierung abhalten, haben wir herausgefunden, dass wir hauptsächlich wieder bei der Herausforderung sind, Einstellungen zu verändern. Wie bereits erwähnt, erkennen Finanzprofis den Wert von e-Invoicing, aber für eine erfolgreiche Einführung müssen noch einige Fragen innerhalb des Unternehmens geklärt werden.

In manchen Fällen führt fehlendes Verständnis der rechtlichen Anforderungen zur Zurückhaltung. Wir glauben, dass e-Invoicing-Anbieter wie Basware, gemeinsam mit öffentlichen Stellen, dabei einen wichtigen Bildungsauftrag haben und Informationen und Erfolgsberichte mit dem Markt teilen müssen. Durch die weitere Öffnung der Wirtschaft gegenüber e-Invoicing wird dieser Prozess zunehmend einfacher.

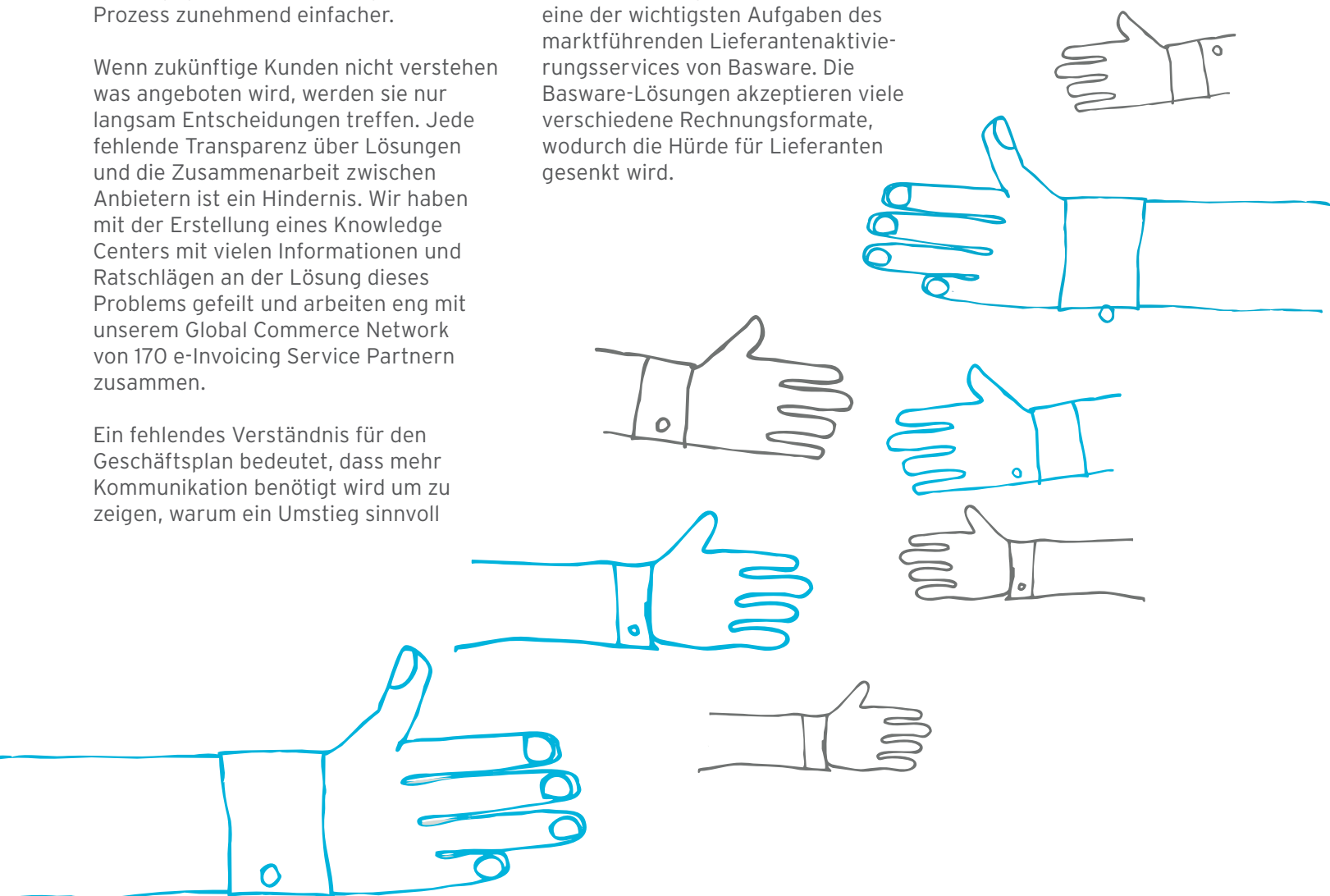
Wenn zukünftige Kunden nicht verstehen, was angeboten wird, werden sie nur langsam Entscheidungen treffen. Jede fehlende Transparenz über Lösungen und die Zusammenarbeit zwischen Anbietern ist ein Hindernis. Wir haben mit der Erstellung eines Knowledge Centers mit vielen Informationen und Ratschlägen an der Lösung dieses Problems gefeilt und arbeiten eng mit unserem Global Commerce Network von 170 e-Invoicing Service Partnern zusammen.

Ein fehlendes Verständnis für den Geschäftsplan bedeutet, dass mehr Kommunikation benötigt wird, um zu zeigen, warum ein Umstieg sinnvoll

ist und warum jetzt der richtige Zeitpunkt dafür ist. Der Geschäftsplan sollte sich nicht nur auf die Kosten konzentrieren, sondern darauf, wie e-Invoicing die Finanzleistung eines Unternehmens nachhaltig verbessern kann. Mehr Informationen dazu finden Sie in unserem Whitepaper über „Easy e-Invoicing“.*

Wenn fehlende Ressourcen das Problem sind, liegt die Lösung darin, e-Invoicing zur höheren Priorität für das Unternehmen zu machen. Zur Unterstützung stellen wir bei Basware sicher, dass der Umstieg schnell und einfach vor sich geht und von Anfang an alle Rechnungen elektronisch sind.

Manchmal ist es nicht das Unternehmen, das sich gegen die Veränderung sträubt, sondern Lieferanten und Kunden. Während eine Akzeptanz nicht erzwungen werden kann, kann Aufklärung helfen. Das ist eine der wichtigsten Aufgaben des marktführenden Lieferantenaktivierungsservices von Basware. Die Basware-Lösungen akzeptieren viele verschiedene Rechnungsformate, wodurch die Hürde für Lieferanten gesenkt wird.

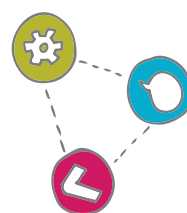
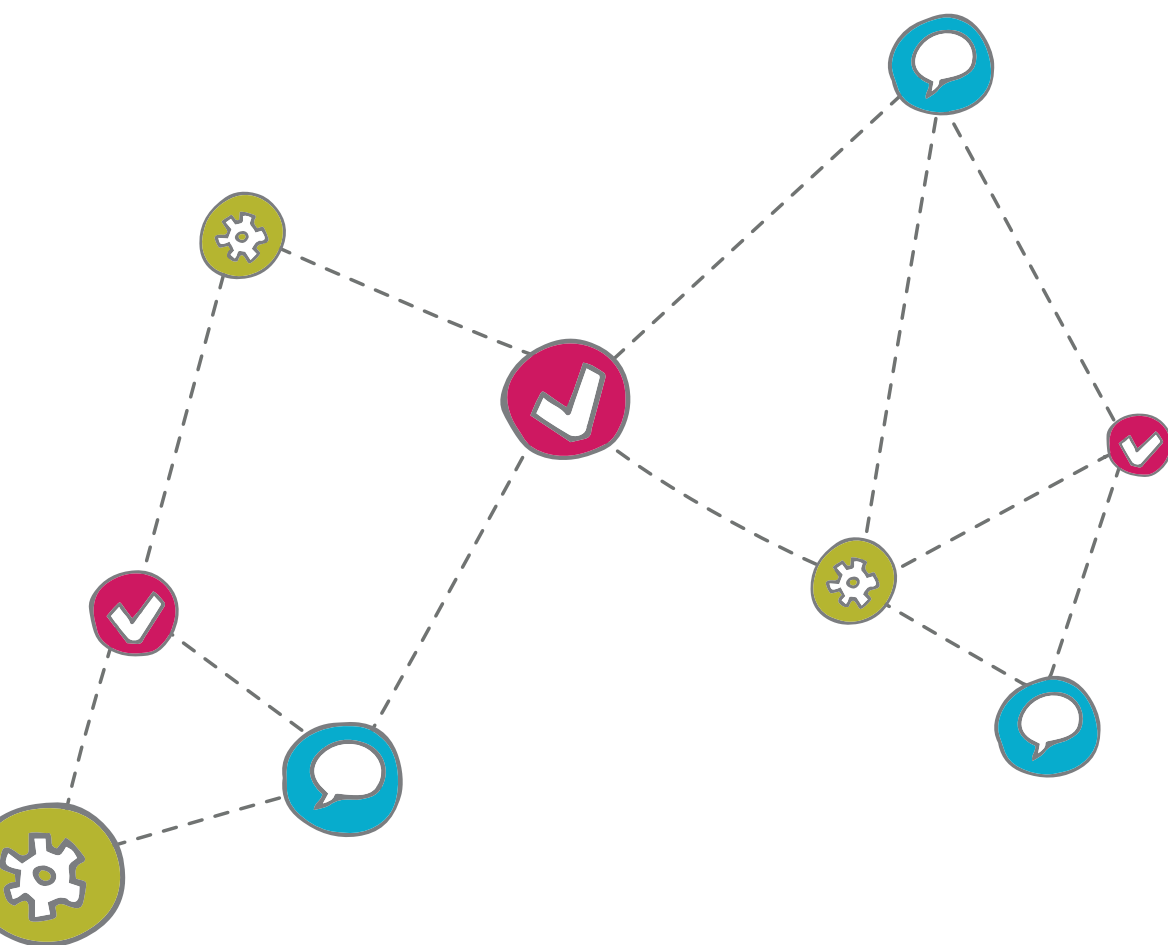


*Verfügbar im Basware Knowledge Center auf www.basware.de

WARUM WIR DEN WENDEPUNKT IN KÜRZE ERREICHEN

Wir haben über die Vorteile von e-Invoicing, die Einflussfaktoren und die derzeitigen Einführungstrends gesprochen. Aber warum glauben wir, dass der Wendepunkt zur Massenlösung in Kürze erreicht ist?

Lassen Sie uns zu den fünf Gründen, von denen wir glauben, dass sie eine Technologie zum allgemeinen Trend machen, zurückgehen und jeden in Bezug auf e-Invoicing betrachten.



1. KOSTENEINSPARUNGEN

Es ist weitestgehend anerkannt, dass e-Invoicing Kosten senken kann. Es hat sich gezeigt, dass die Einsparungen von e-Invoicing gegenüber traditionellen papierbasierten Systemen bei 60-80% liegen. Die Bearbeitung einer e-Rechnung liegt bei €5.40 im Vergleich zur einer Papierrechnung mit €11.50 - einer Einsparung von 59% bei den gesamten Bearbeitungskosten.¹³

In der Privatwirtschaft addiert sich das zu signifikanten Einsparungen von ungefähr 1-2% des Umsatzes auf. Auch der öffentliche Sektor wird enorme Einsparungen erzielen. In Europa könnten durch das Ersetzen von Papierrechnungen durch elektronische Rechnungen über €40 Milliarden eingespart werden.¹⁴

Wie lange dauert es, um solche Einsparungen zu erreichen? Die Amortisierungsrate liegt nachgewiesenermaßen bei nur 6-18 Monaten.¹⁵

Während die Implementierung von e-Invoicing signifikante Kosteneinsparungen bringt, glauben wir bei Basware, dass das noch nicht das Ende der Geschichte ist. Jedes Unternehmen hat seine eigene spezifische Art zu Arbeiten und Möglichkeiten, um mehr Vorteile aus e-Invoicing zu ziehen.

Durch die Entwicklung von Lösungen, die die Bedürfnisse vieler verschiedener Unternehmen erfüllen - große und kleine, durch alle Branchen - zielen wir darauf ab, die Kosten von Unternehmen noch weiter zu reduzieren.

Wir wissen, dass bei zwei Drittel der Kreditorenbuchhaltungs- und Finanzleiter die Kostensenkung ganz oben auf der Prioritätenliste für 2014 steht.¹⁶ Da ist es bei Kosteneinsparungen wie diesen kein Wunder, dass e-Invoicing am Rande der Etablierung steht.



^{13, 14, 15} Bruno Koch, 'E-Invoicing and E-Billing-Key Stakeholders as Game-Changers, Billentis, 2014

¹⁶ Ardent Partners, 'ePayables 2014: The Quest', 2014

2. EINFACHE ANWENDUNG

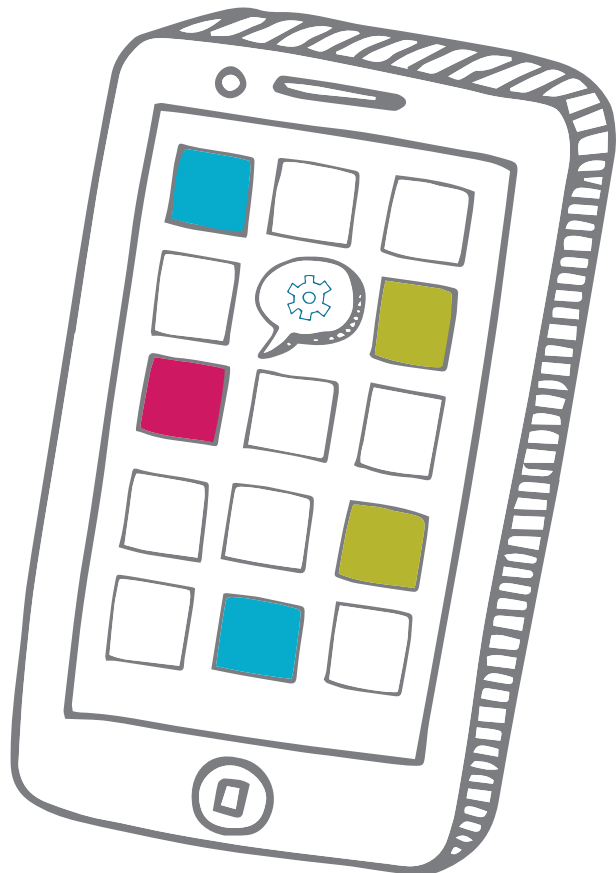
Was macht die Anwendung einer neuen Technologie einfach? Eine Oberfläche, die das Niveau der Benutzer erkennt, eine einfache Installation und eine Anpassung an die Bedürfnisse des Unternehmens.

Unsere Lösungen basieren auf einer Plattform, die sicher und skalierbar ist und Kunden eine einfache Integration von e-Invoicing in ihre bestehende Infrastruktur und Prozesse ermöglicht.

Zudem haben wir unsere e-Invoicing-Lösungen mit dem Anwender im Hinterkopf entwickelt. Das bedeutet intuitive Oberflächen, die einfach zu bedienen sind.

Wir haben auch eine Reihe an Anwendungen und Paketen entwickelt, die den unterschiedlichsten Unternehmen eine Auswahl bietet - von kleineren Lieferanten, die eine einfache und kostenlose Lösung wollen bis zu großen Käuferunternehmen, die eine Systemintegration, zusätzliche Services und das geeignete Fachwissen benötigen.

Da wir e-Invoicing für Unternehmen und Konzerne aller Branchen und Größen einfach machen, können wir alle dabei unterstützen, das Potenzial von e-Invoicing schneller auszuschöpfen.



3. BEWÄHRT

Eine reife Technologie, die bewiesen hat, dass sie funktioniert, stellt nur ein geringes Risiko dar und lockt die späte Mehrheit und Nachzügler an - diese konservativen Unternehmen, die zwar das Beste wollen, das aber lieber vorher von anderen testen lassen. Tatsächlich sehen zu können, dass die Technologie echte Wettbewerbsvorteile bringt, gibt den Spätkommern das Vertrauen in den Umstieg.

Das passiert gerade mit e-Invoicing. Unsere Lösungen sind bereits in vielen unterschiedlich großen Unternehmen auf der ganzen Welt installiert, wie SITA, Finnair, Philips, The Co-operative Group, UniCredit Bank und Heineken. Wir bearbeiten 80 Millionen e-Invoices und e-Dokumente jährlich im Basware Commerce Network, und unsere Kunden zeigen täglich, dass der Umstieg auf e-Invoicing nachhaltige Vorteile mit minimalem Risiko bietet. Je öfter Unternehmen diese Erfolgsgeschichten sehen, umso schneller werden sie selbst Lösungen bei sich einführen. Sie können Ihren Lieferanten den Weg in Richtung Lieferantenaktivierung weisen, wodurch sie schnell und einfach einen maximalen Vorteil erzielen können.



4. EIN OFFENES NETZWERK

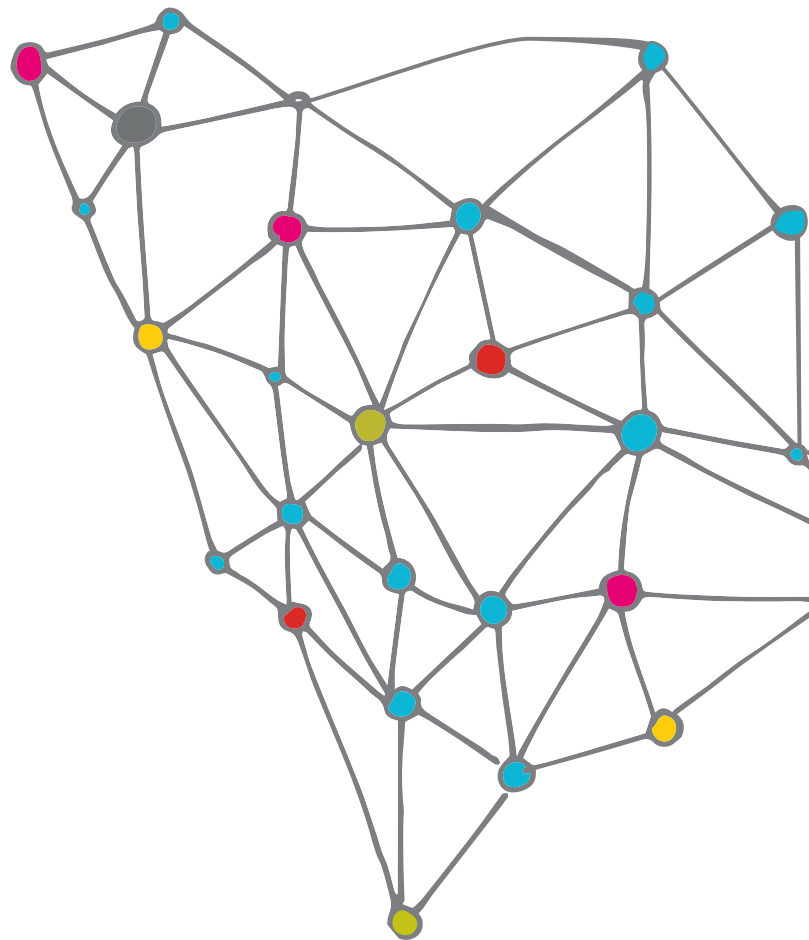
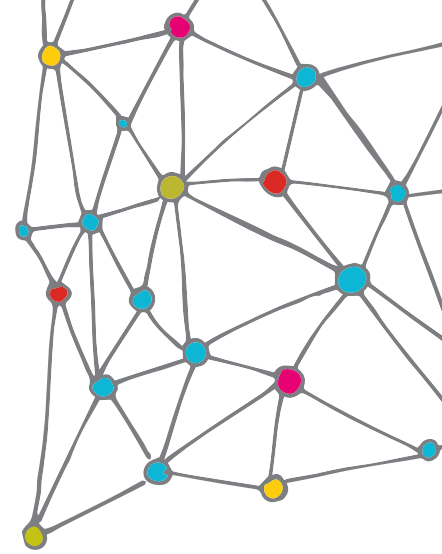
Unternehmen funktionieren innerhalb von Ökosystemen und Netzwerken. Wenn führende Unternehmen innerhalb dieser Netzwerke ihr Verhalten ändern oder neue, vorteilhafte Arbeitsmethoden vorstellen, wird dadurch eine Umstellung der anderen Mitglieder beschleunigt. Dieser „Netzwerkeffekt“ ist einer der wichtigsten Faktoren beim e-Invoicing.

Anders als die meisten anderen Netzwerke ist das Basware Commerce Network offen. Durch diese Offenheit greift der Netzwerkeffekt tatsächlich, da sich Unternehmen einfach mit weiteren Kunden und Lieferanten verbinden können.

Offene Netzwerke haben Mobiltelefonen zum Riesenerfolg verholfen. Stellen Sie sich vor, sie wären geschlossen: Sie könnten nur Menschen mit dem gleichen Netzwerkanbieter anrufen. Es ist Tatsache, dass Netzwerkanbieter einer offenen Kooperation zugestimmt haben, die den Service für die Anwender wirklich brauchbar macht. Das Gleiche gilt für e-Invoicing.

Wir glauben, dass der wahre Nutzen von e-Invoicing nur dann vollständig ausgeschöpft werden kann, wenn Serviceanbieter einer Zusammenarbeit zustimmen und Ihren Netzwerken ein Ineinandergreifen erlauben und ein offenes Handelsnetzwerk kreieren, das vorher undenkbar war.

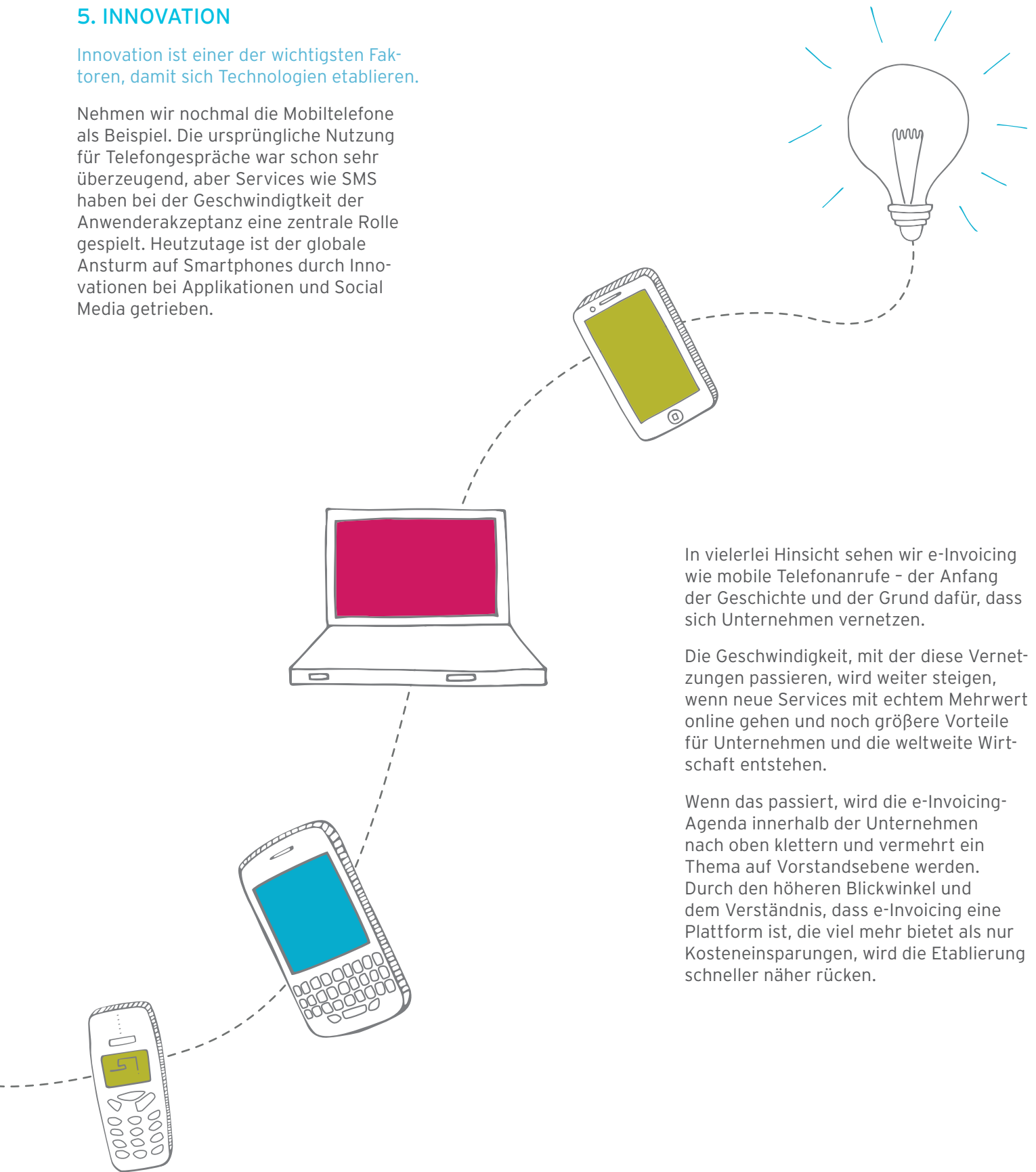
Das Basware Commerce Network ist ein offenes Netzwerk, das bereits eine Million Unternehmen in 100 Ländern verbindet. Wir sind mit 170 e-Invoicing Serviceanbietern eine Partnerschaft eingegangen und arbeiten aktiv an einer Senkung der Einstiegshürden innerhalb des globalen Marktes.



5. INNOVATION

Innovation ist einer der wichtigsten Faktoren, damit sich Technologien etablieren.

Nehmen wir nochmal die Mobiltelefone als Beispiel. Die ursprüngliche Nutzung für Telefongespräche war schon sehr überzeugend, aber Services wie SMS haben bei der Geschwindigkeit der Anwenderakzeptanz eine zentrale Rolle gespielt. Heutzutage ist der globale Ansturm auf Smartphones durch Innovationen bei Applikationen und Social Media getrieben.



In vielerlei Hinsicht sehen wir e-Invoicing wie mobile Telefonanrufe – der Anfang der Geschichte und der Grund dafür, dass sich Unternehmen vernetzen.

Die Geschwindigkeit, mit der diese Vernetzungen passieren, wird weiter steigen, wenn neue Services mit echtem Mehrwert online gehen und noch größere Vorteile für Unternehmen und die weltweite Wirtschaft entstehen.

Wenn das passiert, wird die e-Invoicing-Agenda innerhalb der Unternehmen nach oben klettern und vermehrt ein Thema auf Vorstandsebene werden. Durch den höheren Blickwinkel und dem Verständnis, dass e-Invoicing eine Plattform ist, die viel mehr bietet als nur Kosteneinsparungen, wird die Etablierung schneller näher rücken.

MIT BASWARE SCHON JETZT IN DIE ZUKUNFT STARTEN

E-Invoicing wird bald nicht mehr wegzudenken sein.

Wir erwarten, dass die Akzeptanz innerhalb der nächsten 18 Monate bis zwei Jahre den Wendepunkt erreicht. Kurz, Unternehmen werden sich fragen - so wie sie es beim Internet und bei Smartphones tun - wie sie jemals ohne auskommen konnten.

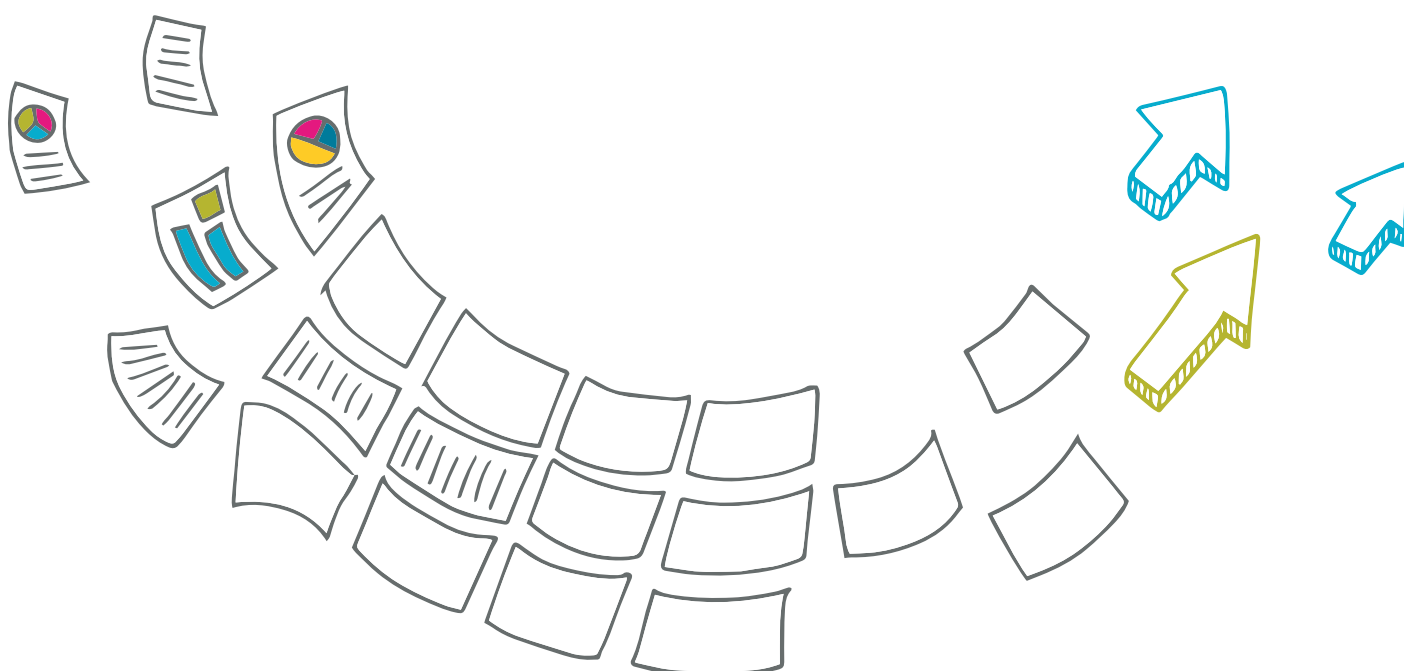
Wir glauben, dass Basware e-Invoicing-Kunden ganz besonders dafür gerüstet sind, Vorteile aus den stattfindenden Veränderungen zu ziehen zu.

- Unsere Lösungen ermöglichen Ihnen mehr Effizienz, Finanzkontrolle und einen schnellen Return on Investment.
- Die Benutzer in Ihrem Unternehmen werden unsere Lösungen intuitiv und einfach zu nutzen finden.
- Unsere Erfahrung bei der Arbeit mit den führenden Unternehmen auf der ganzen Welt bedeutet für Sie, dass Sie nicht nur eine erprobte und getestete Technologie erhalten, sondern auch von den Vorteilen des Implementierungs- und Manangement Know-Hows unserer globalen Experten profitieren.

- Die Basware Supplier Activation Services unterstützen Sie dabei, von Anfang an vollständig auf e-Invoicing umzusteigen.

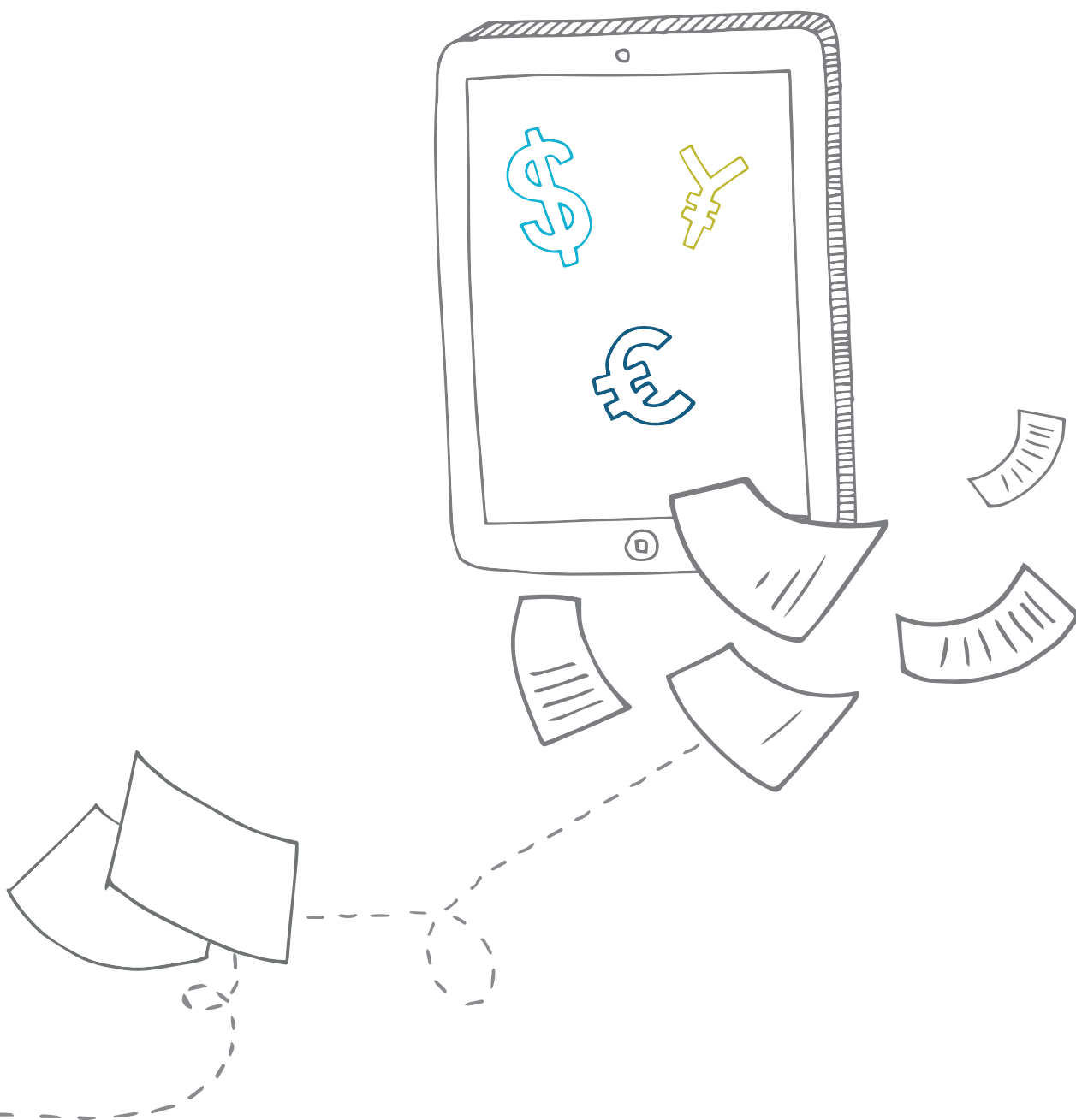
- Und, das Basware Commerce Network bedeutet, Sie steigen in das weltweit größte offene Handelsnetzwerk ein.

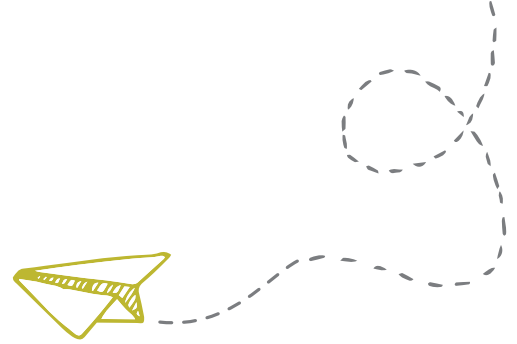
Zudem sind wir bestrebt, Service-Innovationen voranzutreiben und Sie bei der permanenten Steigerung des Nutzens für Ihr Unternehmen, Ihre Partner und Lieferanten zu unterstützen. Unsere neuen Finanzierungsservices - von e-Payment, dynamischer Diskontierung und Factoring-Services - sind dabei nur der Anfang.



DER NÄCHSTE SCHRITT

Wenn Sie bereit sind, auf e-Invoicing umzusteigen oder momentan das Potenzial für Ihr Unternehmen evaluieren, sprechen Sie mit uns und finden Sie heraus, wie wir Sie bei der vollen Ausschöpfung des Potenzials von e-Invoicing unterstützen können.





INDEX

BIBLIOGRAFIE

Malcom Gladwell, 'The Tipping Point', 2000

Bruno Koch, 'E-Invoicing and E-Billing–Key Stakeholders as Game-Changers, Billentis, 2014

Ardent Partners, 'ePayables 2014: The Quest', 2014*

European E-Invoicing Service Providers Association (EESPA), 'e-invoicing study', 2014*

Basware, 'Creating Payment Energy: Unlocking the value of B2B payment networks', 2014*

WEITERFÜHRENDE LITERATUR

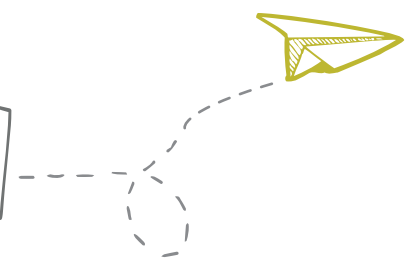
Esa Tihila, 'Why e-invoicing will soon become business as usual', 2014**

Basware, 'The culture of late payment', 2014*

Purchasing insight, 'Electronic Invoicing–The next steps towards digital government', 2014

Basware, 'e-invoicing–the path to a \$7 billion bottom-line opportunity', 2014*

Rowan Lemly, 'How do you solve a problem like late payments?', 2014**



*Verfügbar im Basware Knowledge Center auf www.basware.de

**Verfügbar im Basware Blog auf www.basware.com

Basware in Social Media

<https://www.twitter.com/baswareGmbH>

<https://www.facebook.com/BaswareCorporation>

<https://www.linkedin.com/company/basware>

<https://www.xing.com/companies/baswaregmbh>

<http://www.youtube.com/baswaretv>

www.basware.de
© Copyright 2014
Basware Corporation

basware