

E-Billing – Best-Practice bei der Rechnungsstellung

Kostentransparenz ist ein nicht zu unterschätzender Wettbewerbsfaktor

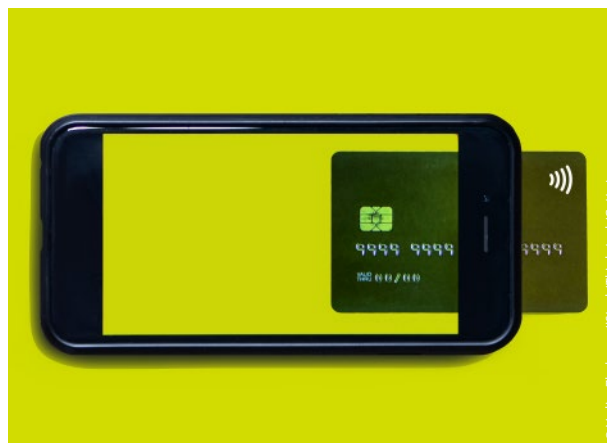
VON PETRA SEEBURGER UND SUSANN SEYFRIED

Einleitung

In Deutschland findet ein Viertel aller Kanzleiwechsel durch Unternehmen wegen zu hoher Stundensätze statt. Gefolgt wird diese Quote von einer Beendigung des Mandatsverhältnisses wegen überhöhter Abrechnung und mangelnder Kostentransparenz (Quelle: <http://www.schoen-company.com/de/bericht/pricing>). Rechts- und Einkaufsabteilungen pflegen nicht selten eine Grundskepsis gegenüber extern beauftragten Kanzleien. Wie Wirtschaftskanzleien sich vor einem Wechsel schützen und den Prozess der Stundenerfassung und Rechnungsstellung zudem effizienter gestalten können, beleuchtet dieser Artikel.

Der Mandant und die Zufriedenheit

Ein nicht unwesentlicher Bestandteil der Mandantenzufriedenheit entsteht aus dem Eindruck von Transparenz und dem Gefühl, die Dinge jederzeit steuern zu können. Dazu zählt, dass individuelle Vereinbarungen mit den Mandanten korrekt in den Kostennoten abgebildet werden müssen. Ein Umstand, der in der Vergangenheit ho-



Die Möglichkeiten der Datenausschöpfung erleichtern den unternehmerischen Alltag von Mandanten der Wirtschaftskanzleien.

hen Organisationsaufwand bedeutete und trotzdem regelmäßig zu Fehlern führte, die das Vertrauensverhältnis zwischen Kanzlei/Anwalt und Mandanten nicht unwesentlich störte. Heute können hinterlegte Guidelines beziehungsweise Leistungsarten mit Validierung automatisch dafür sorgen, dass Abrechnungen korrekt sind und genau das auch abgerechnet wird, was vereinbart wurde.

Für Kanzleien mit internationalem Geschäft ist es zudem besonders wichtig, Rechnungen im E-Billing-Format Legal Electronic Data Exchange Standard (LEDES) erstellen

zu können. LEDES beinhaltet Dateiformatvorgaben, die die elektronische Datenübertragung in der Rechtsbranche erleichtern und Zahlungsströme sichern sollen. Viele Unternehmensmandanten setzen ihn ein, um den Legal Spend, ähnlich wie alle anderen Ausgaben im Unternehmen, kontrollieren zu können. In Unternehmen werden dazu explizit Legal-Spend-Management-Systeme eingesetzt, gerade auch, um hochkomplexe und multinationale Mandate zu begleiten und abzubilden.

E-Billing – Digitalisierung der Wertschöpfung

Die Sicherstellung eines reibungslosen Wertschöpfungsprozesses (Supply-Chain-Management) ist wesentlicher Bestandteil der unternehmerischen Aufgabe in Wirtschaftskanzleien. Der Teilprozess der Rechnungsstellung nimmt im gesamten Wertschöpfungsprozess eine nicht unwesentliche Rolle ein. Seine Bedeutung wächst mit der Komplexität der Aufgabe naturgemäß an und bindet Zeit der beteiligten Berufsträger – Zeit, die nicht abrechenbar ist. Um genau diesen Teilprozess zu optimieren, ist es notwendig, dass Teilprozesse, die der Rechnungsstellung vor- und nachgestellt sind, tiefer verankert ►

werden. Die Informationstiefe aller Einzelprozesse ermöglicht so die korrekte Automatisierung.

Ein Rechenbeispiel dazu: Gemäß einer Kundenbefragung der STP Informationstechnologie AG aus dem Jahr 2018 (befragt wurden mittlere und große Wirtschaftskanzleien) verbringen Anwälte im Durchschnitt täglich 15 Minuten ihrer Zeit mit der Stundenerfassung. Hinzu kommt ein Zeitinvest am Ende des Mandats. Circa 60 Minuten wird dann noch einmal durch den Berufsträger an der Rechnung gefeilt, bevor diese erstellt werden kann. Summiert man die investierte Zeit, macht sie 3% der effektiven Produktivleistung von Anwälten aus.

Aus dem Mangel an Datenausschöpfung resultiert der Umstand, dass 46% der Unternehmensmandanten formulieren, mit der Transparenz von Kanzleiberechnungen unzufrieden zu sein. Aktuell wird jede fünfte Abrechnung reklamiert, und im Durchschnitt werden Rechnungen von Kanzleien gemäß einem Handelsblatt-Artikel um 12% gekürzt. Nicht selten ist die inhaltliche Beschreibung der anwaltlichen Leistung nicht ausreichend oder aussagekräftig (Beispiel „Aktenstudium“).

Ein weiteres Problem besteht in Unternehmen darin, dass nicht selten im Zusammenhang mit Pitches (Einladung zur Angebotsabgabe einer Kanzlei) zwar sehr konkrete Angaben zu Honorar, Stafflung und Caps gefordert werden, dass im laufenden Mandat allerdings ein Controlling nahezu versagt. Damit kann dann auch ein Reporting beispielsweise von Unternehmensjuristen an die Geschäftsführung des Unternehmens nicht mehr korrekt und jederzeit abrufbar realisiert werden.

Geforderter Servicefaktor: E-Billing

Unternehmensmandanten fordern zunehmend, dass Rechnungen nicht nur auf dem Papier, sondern vor allen Dingen auch elektronisch übersandt werden können. Wenige Kanzleien in Deutschland sind dazu standardisiert in der Lage. Nicht selten wird auch deshalb versucht, Mandanten von Rechnungsstellungen mit geringer Datentiefe und (zu) großen Zeitabständen zu überzeugen. Das allerdings wird immer schwieriger, denn besonders Konzerne haben längst elektronische Rechnungsprüfungsprozesse implementiert und schauen sich besonders auch den Einkauf von Rechtsdienstleistungen ganz genau an. Wer in diesem Bereich gut aufgestellt ist, vermittelt nicht nur Professionalität, sondern bietet einen Service, der die Beziehung zum Mandanten nachhaltig stärkt und den Verlust eines Mandats unwahrscheinlicher macht. Befragte Unternehmensmandanten formulieren, dass sie E-Billing und das tagesaktuelle Liefern von Reportings durch Wirtschaftskanzleien als „herausragenden Service“ einschätzen.

„LEXolution.KMS Pro“ – eine Möglichkeit

Eine Möglichkeit für Kanzleien mit internationalen Mandanten und dem Wunsch nach Professionalisierung und Effizienzsteigerung bietet „LEXolution.KMS Pro“ der STP Informationstechnologie AG in Karlsruhe. Die Kanzleimanagementsoftware bietet für Wirtschaftskanzleien mit internationalem Geschäft und dem Bedarf an Rechnungsstellungen im LEDES-Format einen hohen Standardisierungslevel. Gerade für Kanzleien, deren Un-

ternehmensmandanten (Rechtsabteilungen/Einkaufsabteilungen) zunehmender Kostenkontrolle und einer erhöhter Reportingfrequenz unterliegen, bietet „LEXolution.KMS“ Pro beste Möglichkeiten. Die Innovation ist seit 31.07.2018 bei der STP AG buchbar.

Fazit: schneller, transparenter, leichter

Wenn Wirtschaftskanzleien als Teil ihrer Aufgabe sehen, auch den unternehmerischen Alltag ihrer Mandanten mit zu erleichtern, ist es notwendig, sich mit den Möglichkeiten der Datenausschöpfung zu befassen. Die Nutzungsmöglichkeit hinterlegter Daten (ohne Medienbrüche über Zusatztools) im Sinne von Transparenz, unkompliziertem Reporting und Effizienzsteigerung stärkt die Grundlage einer starken Mandantenbeziehung. ◀



Petra Seeburger,

Produktmanagerin, STP Informationstechnologie AG, Karlsruhe

petra.seeburger@stp-online.de



Susann Seyfried,

Director Marketing, STP Informationstechnologie AG, Karlsruhe

susann.seyfried@stp-online.de
www.stp-online.de