

TRAFFIQX® digitalisiert die Fakturierung von Verbundmitgliedern der Brillen-Profi GmbH



Durch eine vollständig digitalisierte Fakturierung die Wettbewerbsfähigkeit stärken – das war das oberste Ziel der Brillen-Profi Contact GmbH und ihrer Partner- und Zulieferbetriebe. Doch warum und wie plant man eigentlich ein solches Projekt?

Und vor allem: Was gilt es zu beachten, damit die digitale Innovation am Ende wirklich so viel Zeit, Geld und Nerven spart, wie ursprünglich erhofft? Wir haben uns das einmal am Beispiel unseres TRAFFIQX®-Mitglieds brillen.profi angesehen.

Im Vordergrund beim Brillen-Profi-Projekt standen (und stehen) vor allem die Abrechnungsprozesse zwischen den verschiedenen beteiligten Parteien im etablierten Service-Verbund für inhabergeführte Fachgeschäfte in der Augenoptik. Ein Verbund, zu dem übrigens auch die Tochter-Unternehmen BestAkustik, to.eyes sowie OA-Finance gehören.

Das Hauptproblem:

Die bisherige Fakturierung gestaltete sich ziemlich aufwendig – und nicht immer wirklich einheitlich.

Also nahm man sich vor, den veränderten Anforderungen gerecht zu werden und eine umfassende Lösung zu implementieren. Und so holte sich Brillen-Profi mit dem TRAFFIQX®-Netzwerk den fähigsten Partner für dieses Vorhaben zur Seite.

Die beherzte Zielsetzung: Durch die Nutzung der TRAFFIQX® Plattformtechnologie einen deutlichen (und vor allem messbaren) Erfolg zu erzielen. Was „Erfolg“ in diesem Zusammenhang genau bedeutet(e), wie sich die Zusammenarbeit mit den TRAFFIQX®-Experten für den digitalen Beleg austausch gestaltete und warum man bei Brillen-Profi heute umso überzeugter davon ist, die wirklich zukunftsweisende Businessentscheidung getroffen zu haben, lesen Sie jetzt.

Die Idee: Digitalisierung aller Rechnungsprozesse

Brillen-Profi ist mit über 120 Industrie- und Servicepartnern und rund 2.500 Mitgliedern eine führende Branchenge-

meinschaft in Deutschland. Der Fakturierungsaufwand zwischen den einzelnen Instanzen gestaltete sich über die Jahre entsprechend hoch und war nicht standardisiert.

Die Mitglieder des Verbunds setzten sich daher Anfang 2021 das Ziel, sich den geänderten Bedürfnissen zu stellen und diesen flächendeckend zu begegnen. Es sollten dabei die Bereiche Einkauf, Marketing und Weiterbildung den notwendigen Digitalisierungsprozess durchlaufen. Im Zuge dessen spielten die mittlerweile staatlich definierten und teilweise bereits verpflichtenden Vorgaben und Regularien zur elektronischen Rechnungsstellung (eInvoicing) schon bei den Vorplanungen eine wichtige Rolle. Man entschied sich schnell, einen kompetenten Partner zur technischen Umsetzung ins Boot zu holen: Das Provider-Netzwerk TRAFFIQX® konnte sehr zügig, vor allem bedingt durch die Expertise der einzelnen Netzwerkmitglieder, eine maßgeschneiderte Roadmap erarbeiten, die schon Mitte 2021 in die Realisationsphase führte.



Digitalisierungsstrategie in 3 Schritten.

Klare Digitalisierungsstrategie führt zum Erfolg

Der erste und wichtigste Schritt wurde mit der Einführung des elektronischen Rechnungsaustauschs mit Vertragslieferanten gemacht. TRAFFIQX® als Dienstleistungs- und Kompetenzpartner ermöglichte anschließend den Zugang zum Rechnungsportal des Providernetzwerks. Das brachte die gewünschte umfassende Digitalisierung sämtlicher Rechnungsprozesse mit sich. Weitere Bestandteile hin zur vollständigen Umstellung waren in der Folgezeit die elektronische Anbindung von Vertragslieferanten, die Effizienzsteigerung in der Zentralregulierung beziehungsweise -Fakturierung und die ganzheitliche Digitalisierung aller Rechnungsprozesse mit den 2.500 Mitgliedern.

Der Zeit voraus: Jetzt schon gerüstet für die nahende Verpflichtung

Mit der bevorstehenden eRechnungsverpflichtung in Deutschland ab 2025 wird die Notwendigkeit zur Digitalisierung weiter voranschreiten. Die Implementierung der TRAFFIQX® Plattform steigert für alle Beteiligten im Brillen-Profi-Verband nachweislich die Effizienz und vereinfacht die Handhabung obliga-

torischer Prozesse.

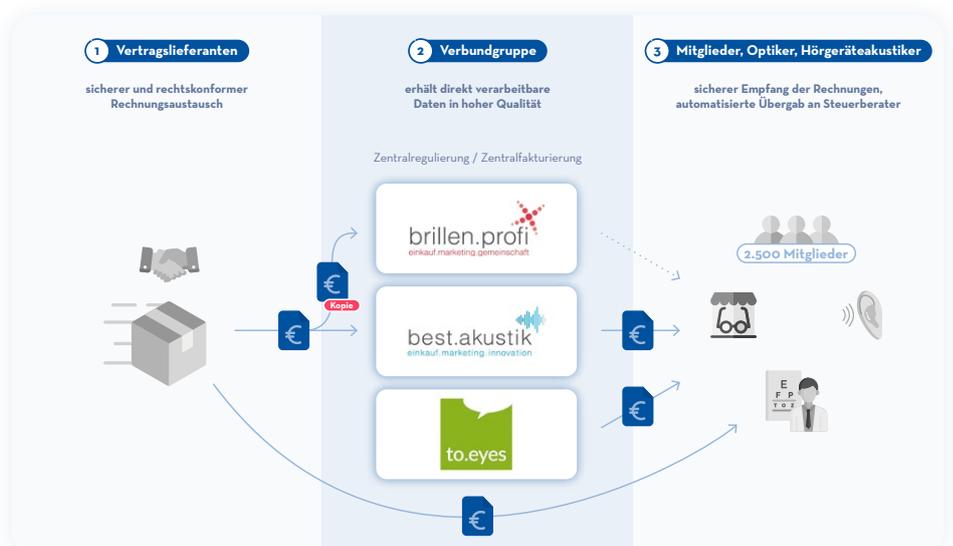
Denn: Die Nutzung der TRAFFIQX®-Plattform reduziert deutlich die bisher notwendigen manuellen Aufwände, der größte Teil des Eingangsvolumens ist nun vollständig digitalisiert. Ausgangsbelege werden seit der Umstellung voll elektronisch an Mitglieder versendet. Alle Rechnungen sind digital im Portal, also an einem zentralen Ort, abrufbar. Brillen-Profi erhält durch die Anbindung der Lieferanten an das Portal Eingangrechnungen vollelektronisch und in einem Format, das eine vollautomatisierte Verarbeitung im Zentralregulierungs- und Fakturierungsprozess ermöglicht.

Alles was Recht ist

Die Plattform gewährleistet außerdem eine 100-prozentig sichere Zustellung und trägt dabei zu erheblichen Einsparungen bei sämtlichen Prozesskosten bei. Die Rechnungen werden automatisch rechtskonform für zehn Jahre im Portal archiviert, was neben gesetzlichen Aufbewahrungspflichten auch einen hohen Grad an Nachvollziehbarkeit unterstreicht.

Mitglieder mit einer Kundenbeziehung zur DATEV oder einem DATEV-nutzen Steuerberater können ihre Buchhaltung außerdem weitgehend automatisieren.

Die TRAFFIQX® Plattform stellt eine echte Triple-Win-Lösung dar: Vertragslieferanten genießen einen einfachen, sicheren und rechtskonformen Rechnungsaustausch. Die Verbundgruppe wiederum profitiert von qualitativ hochwertigen, direkt verarbeitbaren Daten. Den Mitgliedern, also den Optiker- und Hörgeräteakustik-Betrieben, wird ein sicherer Rechnungsempfang und vollständig automatisierte Prozesse für die Übergabe und Buchung zu deren Steuerberatern ermöglicht.



In a Nutshell: Schlagkraft durch Kompetenz

Am Anwendungsbeispiel der Brillen-Profi Contact GmbH zeigt sich: Kunden des TRAFFIQX® Netzwerks profitieren vom Zusammenschluss der einzelnen Mitglieder, die Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen betreuen

und spezifische Kompetenz vorweisen. So ergeben sich maßgeschneiderte Dienstleistungs- und Produktpakete, die kleinen und mittelständischen Unternehmen und auch Großkonzernen den Ein- und Umstieg zur digitalen Fakturierung ebnen.

„Wir wollten in erster Linie die Digitalisierung vorantreiben und einen Partner

finden, der dieses Ziel gemeinsam mit uns auf kooperativer und kompetenter Ebene zeitnah umsetzt. Diesen Partner haben wir im TRAFFIQX® Netzwerk gefunden. Sie waren fähig, die Kernprozesse zwischen Vertragslieferanten und Mitgliedern zu realisieren.“

Jörg Hochleitner
Geschäftsführer Brillen-Profi

Über die Autoren



Eugen Schleppe
Head of Success Management

Als Head of Success Management ist Eugen Schleppe der Hauptansprechpartner für die Sicherstellung und Optimierung des Erfolgs bei der Umstellung von Unternehmen auf den digitalen Dokumenten- und Datenaustausch. Mit einem tiefgreifenden Verständnis für die Herausforderungen und Chancen der Digitalisierung unterstützt er mit seinem Team seit über elf Jahren Unternehmen bei der Transformation von analoger zu digitaler Rechnungsbearbeitung. Eugens Engagement liegt in der Schaffung nahtloser Übergänge für Unternehmen, die den Schritt in die digitale Zukunft wagen.



Christina Kiefer
Head of Success Management

Als Key Account Managerin mit akademischem Background ist Christina Kiefer seit zwei Jahren bei b4value für vielfältige Branchen tätig. Hier unterstützt sie Kunden bei deren Digitalisierung von Geschäftsprozessen. Die Leidenschaft für Kundenbeziehungen und eine solide Berufserfahrung setzt sie in der erfolgreichen Betreuung und Weiterentwicklung von Schlüsselkundenbeziehungen um, wobei sie stets auf die Schaffung von Win-Win-Situationen abzielt. Die Pflege und Entwicklung von wichtigen Kunden, das Erkennen von Geschäftschancen und die Implementierung von maßgeschneiderten Lösungen führen dabei immer zur Erfüllung der Kundenbedürfnisse.

Digitalisierung der Faktura klingt kompliziert? Ist es auch!

Doch dafür gibt es ja uns, das wohl erfolgreichste eRechnungs-Netzwerk für Ihren elektronischen Rechnungsaustausch – nicht nur für Unternehmensverbände in Deutschland, sondern überall. Und das schnell, einfach und extrem kosteneffizient.

Sie wollen mehr erfahren?

Sprechen Sie Christina Kiefer von TRAFFIQX® einfach an oder vereinbaren Sie gleich einen kostenlosen Beratungstermin. Telefonisch unter **06359-93790** oder per Mail unter christina.kiefer@b4value.net.