

REQUEST TO PAY

WIE BANKEN AUS IHREM KERNGESCHÄFT EIN ÖKOSYSTEM MACHEN



Eine aktuelle Studie legt nahe, dass 95 Prozent der Banken in digitale Ökosysteme investieren wollen. Die Vorbilder seien Apple, Google und FinTechs. Banken sollten endlich zu den Tech-Pionieren aufschließen, weil Konto und Karte angeblich immer weniger relevant würden. Beyond Banking hieße der Trend. In Wahrheit sind die Banken aber immer dann erfolgreich, wenn sie sich auf ihr Kerngeschäft besinnen, statt sich davon ablenken zu lassen. Das zeigt jetzt Request to Pay.

Request to Pay (R2P oder RTP) verankert das Bezahlen wieder dort, wo es ursprünglich herkommt: auf dem Konto. Wer mit RTP bezahlt, bekommt seine Rechnungen direkt in die Banking App, um den gewünschten Betrag dort freizugeben. Der Empfänger des Gelds erzeugt dafür eine RTP, im Wortsinn eine Zahlungsaufforderung, die seine Bank an die Bank des Schuldners sendet. Sobald dieser bestätigt, findet die Zahlung statt.

Dieses „4-Ecken-Modell“ (siehe Abb. ► 1) lässt sich auch mit anderen Dokumenten durchführen, etwa einer Garantie für die neue Waschmaschine oder einem Versicherungsschein.

Damit entwickelt sich die Banking App zum digitalen Safe. Wer etwas kauft und mit RTP bezahlt, erhält ein vollständig digitalisiertes Archiv für die Hosentasche. Auf dem Smartphone lassen sich Rechnung und Zahlung finden, ohne lange danach zu suchen.

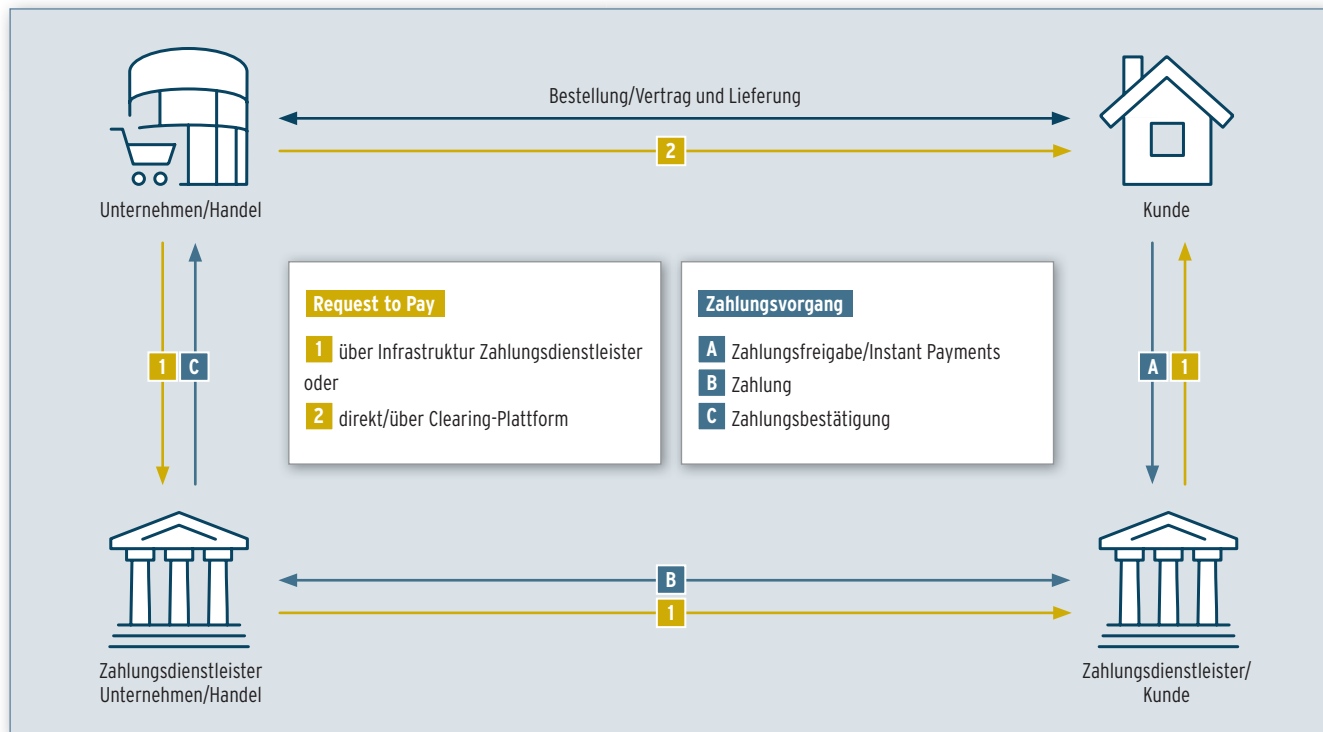
Denkbar wäre, dass Nutzer mit QR-Codes oder via NFC ihre Bankkontakte oder einen Alias einfach austauschen, um sich untereinander Geld zu senden oder im Restaurant gemeinsam zu bezahlen. Einer fotografiert die Quittung, lässt seine App einen RTP erstellen und fordert die Runde auf, ihren Anteil zu begleichen.

Konto als Single Point of Truth

Banken erreichen dadurch, was sie angeblich seit Jahren versäumen: relevant zu bleiben im Alltag ihrer Kunden. Gemeint sind damit sowohl Verbraucher als auch Firmen. Gerade die Unternehmen aber fühlen sich im Stich gelassen, weil sich scheinbar alles um die Endkunden dreht, vom Bezahlen (Paypal, Square) über Raten- und Rechnungskauf (Ratepay, Klarna) bis hin zum Handel mit Wertpapieren (Robinhood). Klein- und mittelständische Firmen ärgern sich darüber besonders. Neun von zehn überlegen sogar, ihre Bank zu wechseln, sollte sich daran nichts ändern, warnt der World Payment Report 2022 von Capgemini.

Besonders stark drückt der Schuh bei der Reconciliation. Viele Unternehmen wären froh, wenn die Bank ihnen dabei noch mehr hilft. Der Grund: Jede Rechnung kostet umgerechnet zwischen 11 und 18 €, je nachdem, ob sie ein- oder ausgeht. Wer rein elektronisch arbeitet, kann dabei zwar bis zu 60 Prozent einsparen, wie eine Studie von Billentis 2019 vorrechnet. Doch zu prüfen, ob gezahlt wurde und ob die Beträge stimmen oder sich jemand bloß verschrieben hat, bleibt eine mühselige, manuelle und deshalb vor allem teure Aufgabe.

1 | Über vier Ecken: So funktioniert Request to Pay



Quelle: PPI AG.

79 Prozent der Entscheider in den Instituten wissen um diese Nöte. Jetzt gibt ihnen RTP das nötige Werkzeug an die Hand, um die Reconciliation zu vereinfachen. Weil die Bank direkt aus den vom Kunden gesendeten Rechnungsdaten den RTP erstellt, bleiben Zahlung und Rechnung miteinander verbunden und lassen sich viel leichter als bisher verwalten. Zudem landen die übermittelten Daten direkt wieder in den ERP-Systemen. Dadurch entfällt ein weiterer Schritt, den Bankkunden ansonsten selbst gehen müssten, wenn sie Rechnungen versenden oder erhalten.

Das Konto entwickelt sich so zum Knotenpunkt, um Rechnung und Zahlung miteinander zu verknüpfen. Request to Pay verbindet insofern zwei verschiedene Ökosysteme: Billing und Banking. Dafür bietet die Bank Firmenkunden an, beispielsweise über ein elektronisches Billing-Portal sämtliche im Unternehmen erzeugten Rechnungen anzunehmen, daraus RTPs zu erzeugen und diese

direkt an die vorgesehenen Kundenbanken auszuliefern. Dadurch wird die Bank gleichzeitig zum digitalen Postfach und zum Postboten – und damit zu Infrastruktur.

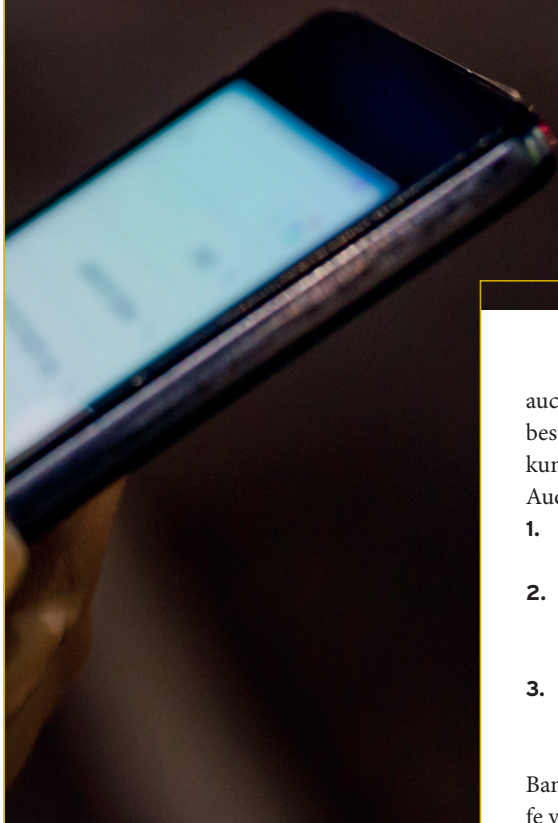
Ideales Tandem: RTP und eBilling

Warum sich eBilling und Banking so einfach verbinden lassen, liegt daran, dass RTP europaweit als einheitlich abgefasstes Regelwerk (SEPA Request to Pay Rulebook) vorliegt und auch Rechnungen etablierten Standards folgen. Hierzulande hat sich der vom Forum elektronische Rechnung Deutschland (FeRD) entwickelte Zentrale User Guide durchgesetzt, daher der Name ZUGFeRD. Seit der Version 2.0 ist das Format mit dem französischen Facture-X harmonisiert. ZUGFeRD lässt sich zudem in das österreichische George und das Schweizerische eBill by Six konvertieren.

Was besonders technisch klingt, heißt nichts anderes, als dass sich Rechnungen automatisiert auslesen lassen. Beispiel: Ein Firmenkunde erzeugt im SAP-System eine Rech-

nung und sendet die Zahlungsaufforderung (pain.013) an seine Bank. Die Bank wiederum erkennt, dass es sich um einen RTP handelt und leitet diesen an die Zielbank weiter. Dabei lassen sich die Rechnungsdaten auch in ein für die Kunden gewünschtes Format konvertieren, sei es als PDF oder in einen Datensatz, den das ERP-System des Schuldners versteht. Gibt dieser den RTP frei, fließt das Geld.

Bei größeren Unternehmen setzt die Bank dagegen auf eine Billing-Plattform, um Rechnungen anzunehmen und gesammelt die RTPs zu erzeugen (siehe Abb. ▶ 2). RTP erlaubt zudem, den Empfänger einer Zahlung zu benachrichtigen, sobald ein Kunde die für ihn vorgesehene Rechnung freigegeben hat. Die IT-Systeme müssen dadurch nicht mehr ständig selbst abfragen, ob das Geld schon da ist oder nicht. Dies gilt umso mehr, sofern die Banken RTP als SEPA Instant Payment ausführen und den „Haben-Avis für Echtzeitzahlungen“ sofort an ihre Kunden übermitteln (camt.054).



RTP und elektronische Rechnungen zu kombinieren, bedeutet für die Banken, sich in die wirtschaftlichen Transaktionen zwischen Unternehmen einzuklinken. Dadurch verbinden sie nicht nur die beiden Ökosysteme Billing und Banking miteinander. Sie schalten

auch den Medienbruch aus, der bislang zwischen ERP-Systemen, Buchhaltung und Rechnung besteht. Die Institute fungieren wie eine Middleware zwischen den IT-Systemen ihrer Firmenkunden. Zusätzlich vereinfachen sie dadurch die „drei großen A“: Archivierung, Analyse und Audit.

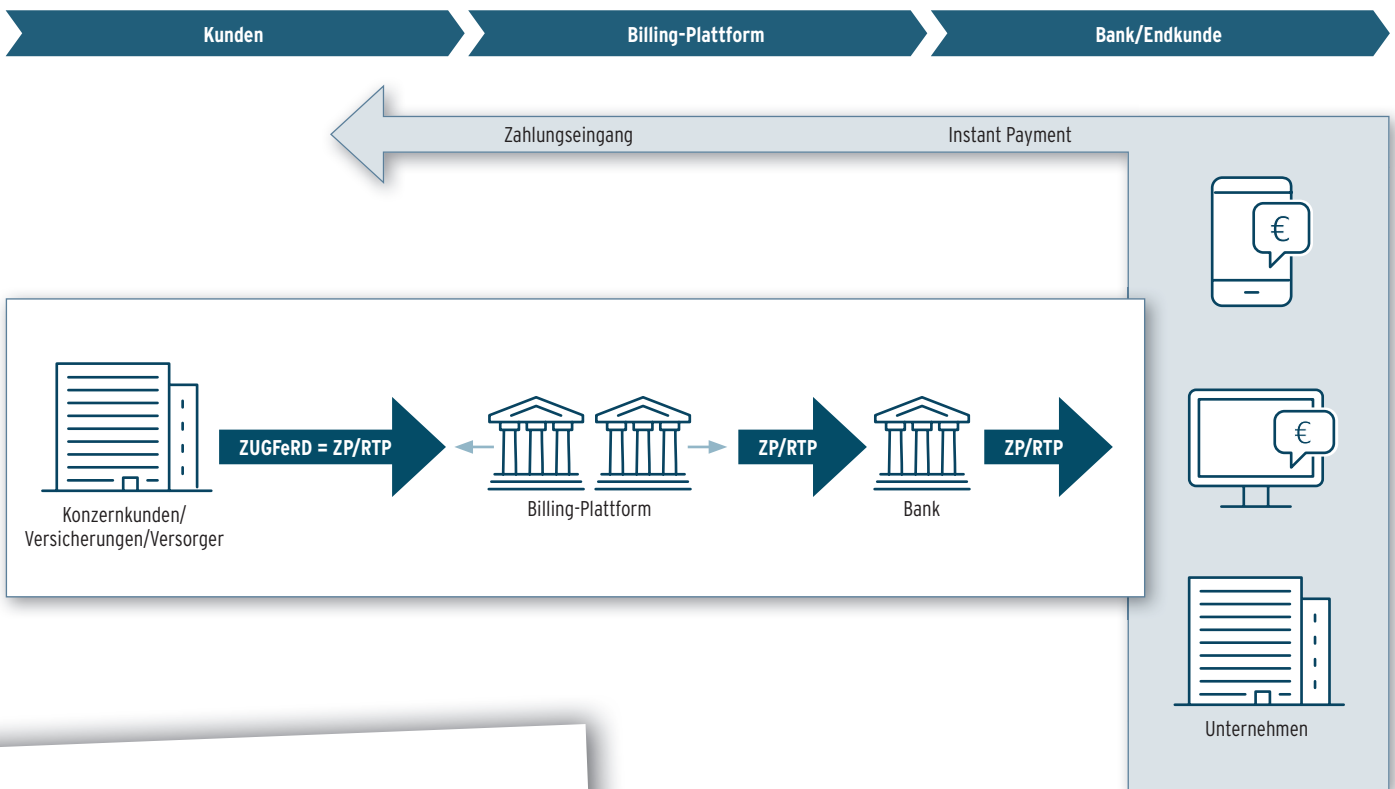
1. **Archivierung:** Rechnungen und Zahlungen lassen sich auf einer RTP-Plattform für zehn Jahre archivieren, um gesetzliche Vorgaben zu erfüllen.
2. **Analyse:** Sowohl Rechnungen als auch Zahlungen liegen in XML-Formaten vor und lassen sich deshalb strukturiert analysieren, um Risiken aufzuspüren, mögliche Zahlungsausfälle abzuschätzen oder die Liquidität zu berechnen.
3. **Audit:** Weil sämtliche Daten zentral abliegen, lassen sie sich leicht für die jährlichen Wirtschaftsprüfungen oder Jahresabschlüsse konsolidieren.

Banken wachsen durch RTP in eine neue Rolle hinein, in der sie für ihre Kunden deren Abläufe vereinfachen. Sie erfahren aber auch, wo sich ein echtes Geschäft anbahnt – und zwar, bevor es durch eine Zahlung besiegelt wird. In dieser einen Information liegt die Saat für ein ganz eigenes Ökosystem.

Wie das RTP-Ökosystem entsteht

Wenn ein Kunde mit RTP bezahlt, erfährt die Bank in dem Moment davon, in dem das Geschäft stattfindet – nicht erst, wenn jemand das Geld abbucht. Zudem weiß die Bank, um welche Beträge es geht. Bevor ein Kunde den RTP bekommt, um eine Rechnung zu bezahlen, kann die Bank ihm zusätzliche Dienste anbieten und etwa erlauben, den Betrag erst später zu bezahlen oder in Raten. Damit holen sich die Institute Geschäft zurück, das derzeit vor allem FinTechs machen.

2 | Elektronischer Workflow für RTP und eBilling



Hybride Fachtagung

Zahlungsverkehr der Zukunft

am 1. März 2023 in Köln
(und online)

Alle Informationen dazu finden Sie hier:



www.bv-events.de/event/zahlungsverkehr-der-zukunft-2023

Quelle: PPI AG.

mehr Menschen ihre Ratenkredite nicht mehr stemmen können.

Banken wissen jedoch, wie es um die individuellen Finanzen bestellt ist. Sie wären in der Lage, ihre Kunden

jederzeit einem Scoring zu unterziehen und in Bruchteilen von Sekunden festzustellen, ob sie das gekaufte Mobiltelefon, das neue Kleid oder gar einen Urlaub besser sofort bezahlen sollten oder ob sie ihnen anbieten wollen, das erst später zu tun. Diesen Vorteil will auch die Deutsche Bank ausspielen. Die Frankfurter entwickeln derzeit eine eigene BNPL-Plattform. Ähnlich wie mit RTP holt das Institut damit die Geldhoheit zurück zum Konto.

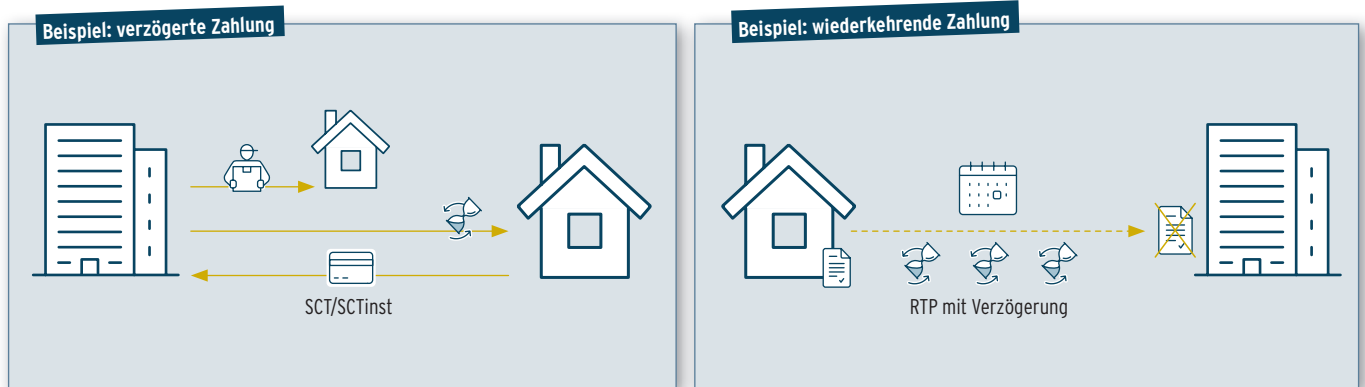
Ganz ähnlich sieht es bei Finanzierungen aus, die Händler aus künftigen Umsätzen zurückzahlen. Jedes zehnte Unternehmen nutzt Merchant Cash Advance (MCA) bereits, um Investitionen vorzuziehen. Diese Quote könnte

noch um einiges höher liegen, wären die gewünschten Beträge größer, sodass sie sich auch für Banken als eigenes Geschäft lohnten. RTP senkt diese Schwelle jedoch deutlich herab, weil sich der gesamte Ablauf automatisieren lässt.

Mit einer eigenen Regel-Engine ließe sich sogar entscheiden, welche Zielgruppe MCA angeboten bekommt und welche nicht oder erst später, je nach aktueller Kreditstrategie im Haus.

Request to Pay wirkt sich aber auch auf ganz alltägliche und längst vergessene Dienste aus, wie etwa die Sendung per Nachnahme. Kaum 2 Prozent der Kunden nutzen diese Art des Bezahlens, weil es zu umständlich ist. Künftig genügt ein RTP, den der Postbote auslöst. Statt Bargeld bekommt er eine elektronische Unterschrift, wenn der Kunde per Instant Payment bezahlt. Mit Packstationen funktioniert dieses Prinzip auch. Der Kunde bekommt den Code, um das Paket zu entnehmen, sobald er den RTP freigegeben hat.

3 | Request to Pay ermöglicht zahlreiche Bezahlmodelle



Quelle: PPI AG.

Payment-IT um RTP erweitern

Technisch lässt sich Request to Pay leicht in bestehende IT-Systeme integrieren, etwa als ein zusätzliches Modul für die Zahlungsverkehrsstrecke. Das RTP-Modul enthält die gesamte Geschäftslogik, von aufgeschobenen über wiederkehrende bis hin zu in Raten aufgeteilte Zahlungen (siehe Abb. ► 3). Daran, wie eine Zahlung tatsächlich veranlasst wird, ändert sich dagegen nichts. Aufwand entsteht also nur dort, wo die zusätzlichen Funktionen, wie das elektronische Archiv für Rechnungen, im Online Banking oder in die Banking App erscheinen sollen.

Request to Pay sieht für die Payment-IT bloß wie ein zusätzlicher Kanal aus, über den Zahlungsaufträge einlaufen. Das Betriebsmodell für Payments bleibt deshalb gleich, und zwar unabhängig davon, ob die Bank den Zahlungsverkehr mit eigener IT abwickelt oder auslagert. Wer sich für RTP an eine externe Plattform anbinden möchte, was den gesamten Ablauf erheblich vereinfacht, dürfte daher auch was die Aufsicht angeht, keine zusätzlichen Risiken eingehen.

Sich an einer bankneutralen RTP-Plattform zu beteiligen, so wie es die DZ BANK mit PAYCY macht, dürfte sich am ehesten lohnen. Wie ein Broker sorgt die Plattform dafür, dass sich Kontoinhaber bankübergreifend bequem per Alias adressieren lassen. Anderenfalls müsste jede Bank das Rad neu erfinden. Ein kaum noch zu bändigender Wildwuchs droht, vor allem wenn sich das System weiterentwickelt.

Beispiel: In-Car-Payments. Wer seine Sitze beheizen oder vor einer längeren Strecke zusätzliche PS für sein Elektroauto buchen möchte, schließt dafür bald ein Abonnement ab. Das bedeutet, die Bezahlung muss ins Auto – und die Hersteller wollen sicher nicht jede Bank einzeln anbinden müssen, sofern sie sich dabei für RTP entscheiden.

Ähnlich wie ein Payment Service Provider (PSP), der für Webshops die gängigen Bezahlmethoden einbindet oder die Hardware im Einzelhandel stellt, dürften RTP-Aggregatoren am Markt entstehen, die diesen Dienst für die Banken betreiben. Der Mehrwert entsteht dagegen weiterhin durch die Bank-IT und für den Vertrieb, wenn es etwa darum geht, klassische Bank-Angebote auf Request to Pay draufzusatteln.

FAZIT

Request to Pay führt Rechnung und Zahlung zusammen. Was am kurzen Ende vor allem im B2B-Geschäft für schnellere Abläufe sorgt, spart zudem bares Geld. Allein in Deutschland stellen die Unternehmen mehr als 32 Milliarden Rechnungen aus – jedes Jahr, wie die Bundesregierung schätzt. Zwar schmilzt der Kuchen, der sich daraus backen lässt, wegen stärker automatisierter Abläufe künftig ab. Doch mit RTP holen sich die Banken davon ein großes Stück.

Am langen Ende ermöglicht RTP darüber hinaus, völlig neue Dienste zu entwickeln, wie der für Zahlungsverkehr zuständige Vorstand bei der DZ BANK, Thomas Ullrich, bestätigt. Request to Pay setzt damit einen Trend fort, der mit Instant Payment bereits begonnen hat: Zahlungsverkehr wieder zu einem strategischen Geschäftsfeld für die Institute zu machen.

Autoren



Bettina Rose verantwortet den Bereich Business Development Payments bei PPI.



Dr. Hubertus von Poser ist Head of Consulting Payments bei PPI.