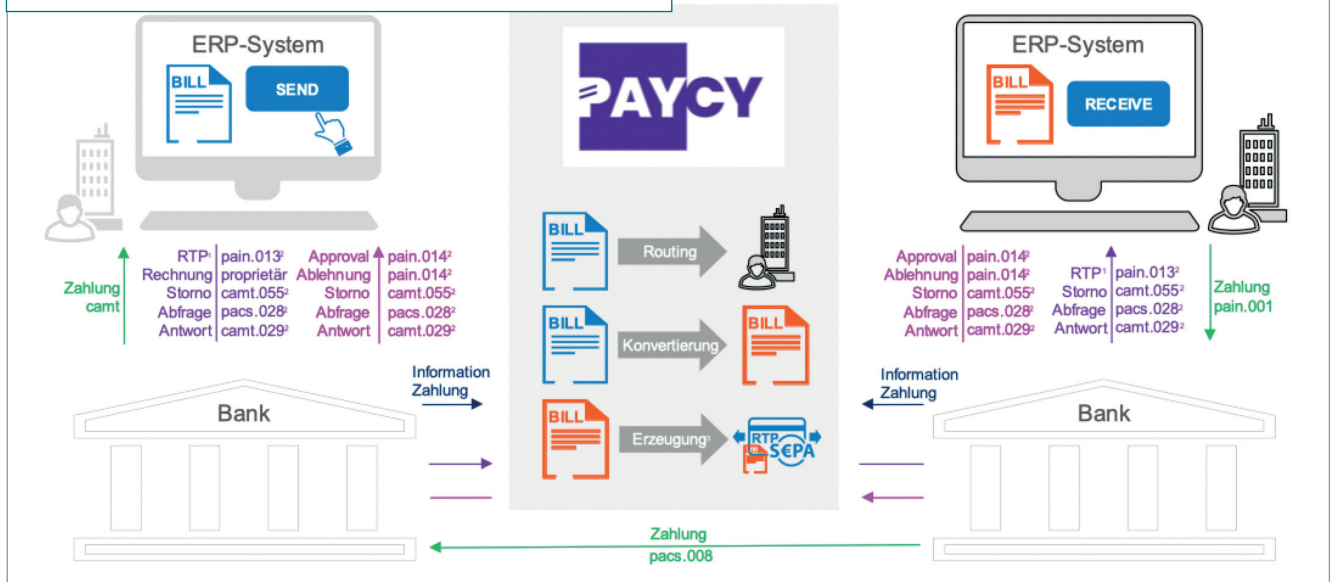


ZAHLUNGSSYSTEME

Von Embedded Finance zu Request to Pay



Wie Request to Pay B2B-Billing und Banking miteinander verbindet

Bildquelle: Paycy

Star-Investor Warren Buffett rät, nach einem Eimer zu greifen statt nach einem Fingerhut, falls es Gold regnet. Den nächsten warmen Schauer wittern die Banken derzeit vor allem bei Embedded Finance und wollen deshalb viel Geld dafür ausgegeben. Die DZ Bank dagegen steigt als Partner bei Paycy ein, einer Plattform für Request to Pay. Was steckt dahinter?

Zwei von drei Geldinstituten in Deutschland wollen groß in Embedded Finance investieren. Den Trend hätten die Banken lange Zeit unterschätzt, wie sie selbst zugeben, so eine Studie des BNPL-Anbieters Credi2. Demnach fehlten den Banken bisher vor allem die richtige IT und die Fachleute, um solche Dienste zu entwickeln. Warum sich das jetzt ändern soll, lässt sich an einer einzigen Zahl ablesen: Sieben Billionen US-Dollar.

So viel soll der weltweite Markt für Embedded Finance schon 2030 wert sein, schätzen Amazon Web Services und Mambu. Da wollen die Banken mitverdienen. Worum es geht, sind zusätzliche Kontaktpunkte, an denen sie ihre Kunden erreichen. Das Problem: Wie so häufig entwickelt sich auch dieser Trend um Verbraucher herum. Firmenkunden bleiben wieder einmal auf der Strecke.

Ökosysteme im Zahlungsverkehr

Wie gefährlich das ist, wenn sich vor allem Klein- und mittelständische Betriebe im Stich gelassen fühlen, zeigt Capgemini im World Payments Report 2022. 89 Prozent dieser KMU-Kunden planen demnach, ihre Bank zu wechseln, weil sie sich unterversorgt sehen. Schlimmer noch: sie erwägen, sich auch die digitalen Angreifer genauer anzuschauen, vor allem was das Bezahlen angeht. Damit drohen sie für die traditionellen Banken endgültig verloren zu gehen. Roland Berger empfiehlt den Instituten daher, sich stärker als bisher ins Kerngeschäft ihrer KMU-Kunden einzuklinken. Dafür eignen sich etwa Treasury-Cockpits oder Business Analytics. Damit die Banken diese zusätzlichen Dienste anbieten können, müssten sie sich jedoch die nötige Expertise beschaffen

und zusehen, dass sie mehr aus ihren Daten machen. Sich bereits bestehende Kompetenzen zunutze zu machen, liegt jedoch viel näher. Dazu gehören zuallererst das Konto, das jedes Unternehmen bei einer Bank führt, sowie die veranlassten Transaktionen. „Zahlungsverkehr ist für uns ein strategisches Geschäftsfeld“, sagt denn auch Thomas Ullrich, zuständiger Vorstand bei der DZ Bank. Generell gilt, dass die Banken mit Zahlungsverkehr immer noch gut verdienen, obwohl die Erträge gemessen an den gesamten Einnahmen kontinuierlich sinken.

Jetzt zeichnet sich jedoch ab, dass sich diese Entwicklung umkehren lässt. Dazu trägt auch Request to Pay (RtP) bei. Mit RtP lassen sich zwei bislang getrennte Ökosysteme plötzlich vereinen: Billing und Banking. Allein in Deutschland betrifft das jährlich zwischen 30 und 35 Milliarden Rechnungen und die dazugehörigen Zahlungen. Jede einzelne muss erstellt, versendet und archiviert werden. Hinzu kommt die Buchführung. Je nachdem, ob eine Rechnung ein- oder ausgeht, fallen Kosten zwischen elf und 18 Euro an – pro Vorgang, wie Billentis

2019 vorgerechnet hat. Der Kuchen, von dem sich die Banken ein großes Stück abschneiden könnten, wiegt also etwa 400 Milliarden Euro pro Jahr.

Rechnung und Zahlung verknüpfen

Einer der größten Knackpunkte heißt Reconciliation. Rechnungen und Zahlungen abzugleichen, verschlingt besonders viel Zeit. Das wissen auch die Banken längst. 79 Prozent der Entscheider geben im World Payments Report 2022 an, dass ihre KMU-Kunden damit besonders zu kämpfen haben. An zweiter Stelle stehen KYC- und Bank-Dokumente, die viel Arbeit machen, gefolgt von langwierigen Abläufen, um Transaktionen zu verarbeiten und die Beträge zu settle. Request to Pay macht mit alldem Schluss. Das Verfahren ermöglicht den Firmen, aus ihren Rechnungen Zahlungen zu erzeugen, die ihre Kunden bloß noch freizugeben brauchen.

Davon profitieren vor allem KMU-Kunden, weil diese meist nicht an die großen eBilling-Systeme angeschlossen sind, sondern immer noch viel manuell erledigen. Künftig lässt sich der RtP direkt aus einer Rechnung erstellen. Wer Waren oder Dienstleistungen liefert, fordert also sofort das Geld an, statt eine Rechnung zu versenden und darauf zu warten, dass der Kunde überweist. Dafür reicht bald ein RtP (pain.013), den die Corporate Bank weiterleitet an die Bank des Schuldners. Wenn dieser der Zahlungsaufforderung stattgibt, wird die Zahlung sofort ausgelöst (pacs.008) und der Betrag gutgeschrieben.

Was sich zunächst wie eine umgekehrte Lastschrift anhört, vereinfacht den B2B-Zahlungsverkehr erheblich. Der Grund: RtPs enthalten die Rechnungsdaten. Die RtP-Plattform nimmt die Rechnung an, erzeugt daraus die Zahlungsaufforderung und stellt sie der Bank des Schuldners zu. Sofern bekannt ist, in welchem Format ein Schuldner Rechnungen verarbeitet, lassen sich die versendeten Rechnungen konvertieren. Ein weiterer Vorteil: Die in Deutschland (ZUGFeRD) und

Frankreich (Facture-X) vorherrschenden Formate sind untereinander bereits harmonisiert. RtP aus Rechnungen zu erstellen, funktioniert absehbar auch bei grenzüberschreitenden Geschäften. Zahlung und Rechnung zu verheiraten, erleichtert aber nicht nur die für KMUs problematische Reconciliation. Auch das Settlement wird einfacher, sofern sich die an dem Vorgang beteiligten Banken entscheiden, RtPs in Echtzeit zu verarbeiten. Dann erfahren die Unternehmen sofort, wann ein RtP eingeht und wann die Zahlung auf dem Konto ist. Die gute Nachricht: Die EU-Kommission will Instant Payments ohnehin verpflichtend machen – und das zu Kosten, die auf dem bisherigen Niveau für herkömmliche Geldtransfers liegen sollen. Zusammen mit RtP entsteht dadurch eine Art Kommunikationskanal, der die ERP-Systeme von Firmenkunden miteinander verbindet.

Neues Geschäft entwickeln

Banken, die ihre Firmenkunden auf die RtP-Plattform bringen und dadurch deren Rechnungen mit den Zahlungen verknüpfen, entlasten auch deren sekundäre Abläufe. Weil sie die dafür nötigen Daten zentral ablegen, lassen sich etwa Wirtschaftsprüfungen schneller durchführen oder Geschäftsberichte leichter erzeugen. Die Bank kann dafür sogar einen speziellen Audit-Zugang einrichten, um damit befassten Personen zu erlauben, direkt auf Rechnungen und die damit jeweils verknüpften Zahlungen zuzugreifen. Zudem lassen sich die Daten analysieren, um Risiken aufzuspüren oder die Liquidität zu planen. Das Konto stellt dabei den Single Point of Truth dar.

Bankseitig lassen sich darauf neue Geschäftsideen aufbauen. Die DZ Bank hat bereits angekündigt, genau das tun zu wollen. RtP macht dies möglich, weil die Empfängerbank, also das Institut, das einen RtP bekommt und vom Kunden freigeben lässt, von einem Geschäft erfährt, bevor es durch die Zahlung abgeschlossen wird. Die Bank kann sich etwa dafür entscheiden, spätere Zahlungsziele vorzuschlagen oder eine Finanzierung

anzubieten – und diese Angebote zusammen mit dem RtP ausliefern. Die Kunden brauchen sich nur noch für einen Zahlungsweg entscheiden.

Diese Überlegungen lassen sich auch ins B2C-Geschäft verlängern, also in Geschäfte, die Firmen mit Verbrauchern abschließen. Wenn ein Online-Shopper beispielsweise mit RtP bezahlen möchte und dafür seine IBAN angibt, kann die Bank entscheiden, ob sie die Zahlungsaufforderung mit einem Kauf auf Rechnung, in Raten oder als „Buy now, pay later“ ausliefert. Damit holt sie sich Geschäft zurück, das derzeit vor allem FinTechs machen – und dabei nicht nur gute Erfahrungen sammeln, wie das in den sozialen Medien verbreitete Hashtag #klarnaschulden zeigt. Banken sind einfach viel besser darin, ihre Kunden zu scoren und Risiken zu kalkulieren.

Fazit

Request to Pay ist mehr als ein nur ein weiteres Bezahlverfahren. Dadurch verändert sich die Art, wie Banken mit Kunden interagieren. Künftig lässt sich der Zahlungsverkehr bankseitig in die Kundensysteme und die damit verbundenen Abläufe einbetten. Was wir erleben, ist die Geburt von Embedded Corporate Finance. Im zweiten Schritt lassen sich diese Angebote zum Endkunden bringen, der etwa mit dem Auto bezahlen, am Flughafen spontan eine Versicherung abschließen oder in kassenlosen Supermärkten einkaufen möchte. Die Quittungen landen im Online-Banking und damit in der App der eigenen Bank.

Autorin: Bettina Rose



Bettina Rose war mehr als 18 Jahre lang bei IBM Consulting tätig sowie bei PwC. Die Diplom-Kauffrau ist ausgebildete Bankerin.

Heute leitet sie das Business Development Payments bei PPI. Das Unternehmen stellt die Technologie für die bankneutrale RtP-Plattform Paycy.