

Einfach zahlen!

Papierrechnungen sind zwar immer noch en vogue, passen aber eigentlich nicht mehr zur digitalisierten Welt des 21. Jahrhunderts. Zumal elektronische Prozesse deutlich günstiger sind und enorme Einsparpotenziale bergen. Besonders deutlich wird das bei der Nutzung von – Request to Pay als Ein-Klick-Bezahloption. Banken können sich im digitalen Payment-Prozess als Mittler positionieren und so erhebliche Vorteile bei der Kundenbindung generieren.

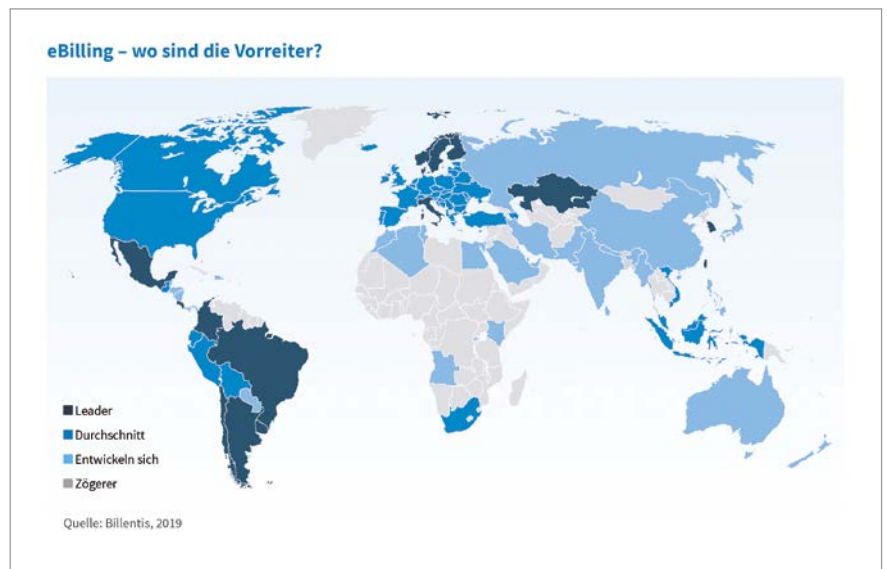


Autor:
Eric Waller,
Managing
Consultant bei
der PPI AG

Rechnungen gehören zum Leben dazu, im privaten Umfeld genauso wie im Geschäftsverkehr. Infolge der Digitalisierung nahezu aller Lebensbereiche sind die Zahlungsaufforderungen inzwischen häufig die einzigen physischen Dokumente, die noch im Briefkasten zu finden sind. Aber ist es noch zeitgemäß, die jährlich rund 32 Milliarden Rechnungen in Deutschland auf Papier per Postbote auf die Reise zu schicken?

Massives Sparpotenzial

Wohl kaum, zumal dieses Vorgehen auch teuer ist. Das Beratungsunternehmen Billentis kalkuliert für Papierrechnungen mit Prozesskosten von 11,10 Euro für den Versender und 17,60 Euro für den Empfänger. Komplette elektronische Payment-Prozesse sind dagegen deutlich günstiger, und zwar 6,90 Euro im Versand und 11,60 Euro beim Rechnungseingang. Auf die gesamte Rechnungsmenge umgelegt ergibt das für Deutschland einen volkswirtschaftlichen Einspareffekt von rund 405 Milliarden Euro. Warum aber hat die Umstellung nicht längst stattgefunden, fehlen die Voraussetzungen? Keineswegs! So sind die Steuervorschriften in der Bundesrepublik



Um die Akzeptanz der Lösung ist es global sehr unterschiedlich bestellt

inzwischen soweit angepasst, dass eBilling keine Probleme mit dem Finanzamt beschert. Im Gegenteil, ab November 2020 ist im Geschäftsverkehr mit der öffentlichen Verwaltung die E-Rechnung Pflicht. Und einheitliche technische Standards existieren ebenfalls, mit ZUG-FeRD (Zentraler User Guide des Forum elektronische Rechnung Deutschland) als wichtigstem. Entwickelt vom FeRD erfüllt er in der neuesten Version 2.0 auch die in der europäischen Norm CEN 16931 definierte Core Invoice Usage Specification (CIUS).

Unnötiger Medienbruch

Von daher steht einer flächendeckenden Umstellung auf eBilling nichts mehr im Weg. Aber ein Hindernis in Richtung wirklich digitaler Prozesse besteht immer noch. Die meisten Unternehmen

übertragen die Daten auch der elektronisch eingehenden Rechnungen per Hand in die jeweilige Finanz-IT und weisen den Betrag dann zur Zahlung an. Dieser Bruch zwischen elektronischer und manueller Bearbeitung kostet Zeit, ist fehleranfällig und verhindert die Ausnutzung der vollen Sparpotenziale von E-Rechnungen.

Automatisierung mit Request to Pay

Besser ist eine vollautomatische Übernahme der Rechnungsdaten in den eigentlichen Zahlungsvorgang. Technisch ist das ohne Weiteres realisierbar. Hat der Zahlungsempfänger/Rechnungsteller die Daten in einem vordefinierten Format mitgegeben, kann der Zahlungspflichtige sämtliche notwendigen Vorgänge zur Anweisung des Rechnungsbetrags bei

seiner Hausbank ganz einfach anstoßen und die Transaktion autorisieren. Dieses sogenannte Request to Pay (R2P) komplettiert den elektronischen Rechnungs- und Zahlungskreislauf.

Die Nachfrage nach einer solchen Lösung ist vorhanden. Das zeigt bereits die Tatsache, dass sich bei der EBA Clearing eine Taskforce zusammengetan hat, um einen europaweiten Request-to-Pay-Standard zu entwickeln. Auch beim European Payments Council wurde eine Arbeitsgruppe mit dem Ziel eingerichtet, die Auswirkungen einer raschen Einführung von R2P zu untersuchen. Erste Ergebnisse sind gegen Ende 2019 zu erwarten.

Win-Win-Situation für alle Beteiligten

Firmen- wie Endkunden werden dieses digitale Angebot mit hoher Wahrscheinlichkeit schätzen und als erweiterte Leistung des Onlinebanking annehmen. Aber auch die Banken profitieren von dieser Payment-Innovation. Denn die Geschäftsbeziehung wird zum einen durch mögliche neue Mehrwertleistungen gestärkt. Denkbar wären zum Beispiel Archivierung, Geschäftsdatenanalyse, Audit-Vereinfachung oder ein automatisierter ERP-Abgleich.

Zum anderen sind auch die unsichtbaren Effekte eines eBilling- beziehungsweise R2P-Angebotes zu bedenken. So führt die Abwicklung des gesamten Forderungsprozesses über die Hausbank deren umfangreiche Kompetenz vor Augen. Zudem wird sich ein Unternehmen, je mehr Dienstleistungen es von seiner

Bank nutzt, sicherlich zweimal überlegen, seine Finanzen einem anderen, möglicherweise auf den ersten Blick als günstiger empfundenen Dienstleister anzuvertrauen. Elektronische Rechnungs- und Zahlungsprozesse sind also auch eine Prophylaxe, um dem Verlust des direkten Kundenkontaktes entgegenzuwirken.

Flexible Implementierung

Natürlich ist R2P nicht ohne Aufwand zu realisieren. Dabei ist es letztlich egal, ob eine Kombination aus eBilling und R2P zum Einsatz kommt oder letzteres als Stand-Alone-Lösung angeboten wird. Eine solche Verwendung ist durchaus denkbar, beispielsweise als Bargeldersatz im Nachnahme-Prozess. Für Unternehmen ist es natürlich zweckmäßig, mit der Zahlungsaufforderung auch gleich die Rechnung zu übersenden.

Bei der praktischen Umsetzung dürfte sich in aller Regel der Aufbau einer Billing-Plattform anbieten. Das kann entweder in Eigenregie der Geschäftsbank, in Kooperation mit anderen Bankhäusern oder auch als vom Finanzinstitut eingekaufte Dienstleistung durch Dritte geschehen. Für eine niedrige Einstiegschwelle einer reinen R2P-Lösung sorgt dabei die Tatsache, dass sich bei der Nutzung ohnehin vorhandener Clearing-Systeme aus dem Massenzahlungsverkehr der anfallende Aufwand für R2P in Grenzen halten wird.

Eine Billing-Plattform als Schnittstelle zwischen dem inneren Kern des Bank-Ökosystems und den Beteiligten am Zahlungsprozess einzubinden ist vergleichs-

weise unkompliziert: Im einfachsten Fall geht die Rechnung gegebenenfalls kombiniert mit der Zahlungsaufforderung vom Versender über eine direkte Anbindung an die Plattform. Diese leitet die Zahlungsaufforderung an das relevante Kreditinstitut weiter, das die Daten über sein Onlinebanking-System an den Empfänger gibt. Ist R2P bei der Bank im Online- beziehungsweise Mobile-Banking eingebunden, gibt der Zahlungspflichtige die Transaktion auch gleich frei. Die entsprechende Information wird dem Rechnungssteller elektronisch zurückgespielt und bei Nutzung einer Instant-Payment-Überweisung erhält er binnen kürzester Zeit auch eine Notification über den tatsächlichen Geldeingang.

Offenes Marktumfeld

Für die Banken ist der Zeitpunkt zum Handeln günstig. Denn noch gibt es keine großen Player mit Vorsprung auf dem Markt, weder bei Billing-Plattformen noch bei Zahlungsservices. Alle Finanzdienstleister haben mehr oder weniger die gleiche Ausgangsposition. Bankhäuser, die eine fortschrittliche R2P-Lösung anbieten, können sehr rasch eine Führungsrolle einnehmen. Dadurch verbessern sich Marktposition und Kundenbindung, gerade im Wettbewerb mit FinTechs.

Die Funktionalität von R2P ist auch dann gewährleistet, wenn die Daten eben nicht im Rahmen des formellen Rechnungsstellungsprozesses übermittelt werden. Für Finanzdienstleister hat dies den angenehmen Effekt, dass sie dem Kunden nicht gleich eine komplette Prozessumstellung nahelegen müssen, ihm aber trotzdem die Bequemlichkeit einer One-Click-Lösung anbieten können. Kreditinstitute schaffen sich mit R2P Herausstellungsmerkmale gegenüber Wettbewerbern und zeigen den Kunden, dass sie proaktiv für deren Zukunftsfähigkeit tätig sind. Natürlich geht das nicht ohne einen gewissen Aufwand, der sich aber mit einer entsprechenden Machbarkeitsstudie rasch ermitteln lässt.

Whitepaper zum kostenlosen Download

Das Hamburger Beratungs- und Softwareunternehmen PPI AG hat ein Whitepaper zum Thema mit dem Titel „Request to Pay komplettiert den elektronischen Zahlungsverkehr“ veröffentlicht. Es stellt die grundlegende Marktsituation vor und gibt vertiefende Einblicke insbesondere in die verschiedenen Aspekte der praktischen Umsetzung von eBilling- und R2P-Lösungen. Das Whitepaper steht unter <https://www.ppi.de/wp-r2p> zum kostenlosen Download zur Verfügung.