

# EFP White Paper

## Hintergrund

Mit „Request to Pay“ soll ein neuer Standard für Zahlungen etabliert werden, bei dem der Zahlungsempfänger in die aktive Rolle versetzt wird. Mit der Zahlungsanfrage („Request to Pay“) an den Zahlungspflichtigen werden alle nötigen Informationen übermittelt und die Zahlung initiiert. Anders als z.B. bei der Ausstellung einer Rechnung und der Bitte um Ausgleich per Überweisung erhält der Zahlungsempfänger die Kontrolle über den Zahlungstermin und die mit der Zahlung mitgelieferten relevanten Daten.

So ist es kein Wunder, dass das Thema vor allem von (Handels-)Unternehmen getrieben wird, die darin ein geeignetes Instrument sehen, Prozesse effizienter zu gestalten und Kosten zu sparen.

## Autoren

Ciro De Biase, Mathias J. Böhm

## Stand

09.11.2020

## RTP – Request to Pay

Seit einiger Zeit wird im Payment-Markt über eine Möglichkeit diskutiert, mit der Zahlungsempfänger die Zahlung initiieren und beim Zahlungspflichtigen anfordern können („to request“), unabhängig vom letztlich genutzten Zahlungsinstrument, oder -system.

Der vor einigen Jahren von den europäischen Banken für die gemeinsame Etablierung der SEPA Zahlverfahren (SCT, SDD<sup>1</sup>, usw.) etablierte European Payments Council (EPC) hat sich folgerichtig der Thematik angenommen und nun ein Regelwerk für solche Zahlungsaufforderungen in einem standardisierten „SEPA Request to Pay / SRTP“-Format für den europäischen Markt definiert. Aktuell werden noch Rückmeldungen von Marktteilnehmern aus der Konsultationsphase in das Regelwerk eingearbeitet, das im November 2020 veröffentlicht wird und Anfang 2021 in Kraft treten soll.

Obwohl das Regelwerk noch nicht final steht und technische Einzelaspekte noch in Klärung sind, haben sich bereits mehr als 25 europäische Banken in einer Arbeitsgruppe bei der EBA Clearing zusammengesetzt, um die Entwicklung der technischen Infrastruktur zu begleiten und zu finanzieren, die die EBA Clearing aufbauen und betreiben soll. Zu diesen Banken gehören auch namhafte Player aus Deutschland: Deutsche Bank, Commerzbank, DZ Bank und die Hypovereinsbank/Unicredit. Um die Lösung auch für Unternehmenskunden interessant zu machen, wird hier auch darüber diskutiert, die aktuellen Betragsgrenzen für SEPA-Zahlungen anzupassen.

Ähnlich wie bei der Einführung von SEPA Instant Credit Transfer (SCT<sup>Inst</sup>) soll die Unterstützung von SRTP

---

<sup>1</sup> SCT= SEPA Credit Transfer, SDD = SEPA Direct Debit

zunächst für die Banken nicht verpflichtend sein. Damit bleibt abzuwarten, ob und in welcher Geschwindigkeit das Thema Einzug im europäischen Markt hält.

## Verortung

Im Prinzip handelt es sich nicht um ein neues Zahlverfahren an sich, sondern um die Ergänzung bestehender Verfahren um eine kundenorientierte Servicekomponente: Kontobasierte Zahlungen werden durch einen Nachrichten-Layer ergänzt und dadurch noch ein Stück bequemer und weniger fehleranfällig. Vor allem für den Zahlungspflichtigen ergibt sich eine deutliche Erleichterung dadurch, dass die Zahlungsdaten bereits mit der Aufforderung übergeben werden und das anzusprechende Zielkonto mit der IBAN und der oftmals kryptische Verwendungszweck automatisch in die Zahlung übernommen werden kann und nicht abgetippt werden muss. Dies könnte die Basis für einen kreditwirtschaftlichen Gegenpol für andere kundenfokussierte Lösungen der Tech-Giganten, wie z.B. von Apple, Google und PayPal, bilden.

Die SEPA-Initiative ist allerdings nicht die erste im globalen Kontext. In mehreren Ländern wird an dem Thema gearbeitet, bzw. existieren bereits erste Lösungen – allen voran Indien. Hier hat die Einführung einer Option, Zahlungen anzufordern, den dortigen Echtzeit-Zahlungen („Immediate Payment Service / IMPS“) ordentlich Schub gegeben. Schlüssel war dabei die Möglichkeit zur Einbindung in Mobile Apps („Unified Payments Interface / UPI“), wodurch eine bequeme und einfache Nutzung ermöglicht wurde. Durch die Option, Zahlungsdaten über QR-Code oder NFC in die App zu übernehmen, ist das sowohl für Konsumenten als auch Unternehmen und den Handel interessant – sowohl im stationären Handel als auch im Fernabsatzgeschäft.

Konsequent weitergedacht ergeben sich aber auch weitere Ansätze für die Einbindung zusätzlicher Serviceleistungen, wie z.B. der Kombination mit einer elektronischen Rechnungsstellung („Electronic Bill Presentment and Payment / EBPP“, bzw. „Electronic Invoice Presentment and Payment / EIPP“), womit wir zu den Chancen und Risiken kommen.

## Chancen und Risiken

Grundsätzlich ist die Zahlungsaufforderung für alle Marktteilnehmer, egal ob Konsument, Unternehmen - wie z.B. Versorger, Versicherungen, Hausverwaltungen, Händler, usw. – aber auch die öffentliche Hand interessant. Ein wesentlicher Effekt ist die Möglichkeit zur Steigerung der Prozesseffizienz auf der Zahlungsempfängerseite. Mit „Request to Pay“ erhält der Zahlungsempfänger die volle Kontrolle über den Prozess, das Timing und vor allem auch die Daten, die ausgetauscht werden. Damit lassen sich heute übliche Störungen in den Buchhaltungsprozessen weitgehend vermeiden: Die Zahlung kann zum Fälligkeitstermin angefordert werden, und wird vom Zahlungspflichtigen nicht so leicht „vergessen“. Die Aufforderung kann alle Daten enthalten, die für den Zahler für die zweifelsfreie Zuordnung benötigt werden, dadurch lassen sich Rückfragen und Fehler vermeiden. Außerdem können die Daten, da sie ja vom Auftraggeber, also dem Zahlungsempfänger, aufbereitet und bei der Zahlung unverändert mitgegeben

werden, auf der Eingangsseite für eine verlässliche Abstimmung genutzt werden. Mit Einbindung in die ERP-Landschaft ergeben sich Vorteile im Hinblick auf Datenqualität und -analyse, Archivierung bis hin zur Revisionssicherheit. Außerdem lassen sich vollautomatisierte Prozesse gestalten, die das Produkt- und Serviceangebot mit der Auslieferung und dem Debitorenmanagement verknüpfen. Durch die Kontrolle über Zahlungstermine ergeben sich darüber hinaus weitere Möglichkeiten im Bereich Finanzen, wie z.B. beim Cash Management, Treasury, Working Capital Management, usw. Für die Zahler ergeben sich – wie bereits oben erwähnt – vor allem Convenience-Vorteile, da die Zahlungsdaten nicht mehr erfasst werden müssen und so auch keine Schreibfehler oder Zahlendreher für Frust sorgen – wer tippt schon gern IBANs oder Verwendungszweckdaten ab?

Darüber hinaus ergibt sich die Möglichkeit, die Zahlungsaufforderung in Kanäle einzubinden, über die man mit seinen Kunden, bzw. Zahlungspflichtigen, ohnehin bereits im Kontakt steht, wie z.B. Mail, WhatsApp, Messenger, Chatfunktionen oder Integration in verschiedene Apps. Dadurch wird das Kundenerlebnis positiv beeinflusst, da Medienbrüche vermieden werden und möglichst alle Belange der geschäftlichen Interaktion über den vom jeweiligen Kunden präferierten Kanal gebündelt werden können.

Das mögliche Einsatzspektrum ist dabei sehr groß – vom Kauf von Produkten, Bestellung von Services, Reservierungen, Tickets, Einmalzahlungen und/oder dem Start wiederkehrender Zahlungen, wie z.B. für Abos oder Ratenzahlungen, ist grundsätzlich alles denkbar. Im Zuge der Digitalisierung, die aktuell durch die Covid-19-Effekte noch zusätzlich beschleunigt wird, wird der Strauß an Optionen immer breiter.

Erste Banken haben bereits angekündigt, „Request to Pay“-Lösungen in ihr Produktangebot für Unternehmenskunden aufzunehmen - und perspektivisch ist auch denkbar, dass Kartenzahlungen und Lastschriftverfahren zumindest in Teilen ersetzt werden können – wie man auch am Beispiel Indien bereits ablesen kann.

## Implikationen auf Marktteilnehmer

Das Thema kann als sinnvolle Ergänzung etablierter Verfahren gesehen werden, hat allerdings auch das Potenzial dazu, den Payment-Markt grundlegend umzukrempeln. Damit ergeben sich potenzielle Implikationen auf alle bisherigen Marktteilnehmer, die sich dieser Entwicklung stellen sollten.

In Kombination mit Echtzeitzahlungen und einer pfiffigen, für die Kunden einfach und bequem zu bedienenden Smartphone-Lösung könnte eine kontobasierte Zahlungslösung sowohl für den POS als auch für den eCommerce aufgebaut werden, die eine wirkliche Alternative zu den bisherigen kartenbasierten Lösungen, inklusive dem ELV-Verfahren, darstellt. Damit könnte dies die funktionale Basis zur Umsetzung der seit einiger Zeit diskutierten Bank-Initiativen (#DK, EPI, usw.) darstellen. Die bisher vornehmlich auf den zu Grunde liegenden Card Scheme-

oder APM<sup>2</sup>-Logiken aufsetzenden Rollen der Akteure werden dabei in Frage gestellt, bzw. sogar obsolet. Eine Bedrohung für die derzeitigen Geschäftsmodelle der Acquirer, Netzbetreiber und eingeschränkt auch der PSP<sup>3</sup> – sie haben jedoch durchaus Chancen sich anzupassen und neue/andere Rollen in einem sich stärker auf die Kontobasis fokussierten Umfeld zu besetzen.

Betrachtet man hierbei nochmal, dass es sich bei RTP um ein Nachrichtenformat und nicht um eine Zahlungslösung handelt, gibt es für die Zahlungsdienstleister eventuell doch die Möglichkeit dieses Spielfeld nicht ganz den (kontoführenden) Banken zu überlassen. Sofern die bereitgestellte Akzeptanzlösung gut an die IT-Infrastruktur des Kunden angebunden oder integriert ist, verfügen POS-Netzbetreiber und Acquirer neben den notwendigen Transaktionsdaten auch über weitere Informationen, z.B. Warenwirtschaftsdaten. Die könnte die Basis für neue Services im RTP-Umfeld sein, z.B. für die Generierung einer Zahlungsaufforderung „on behalf“ oder zumindest für die Übernahme der Rolle des Datenübermittlers im Netzwerk.

Grundsätzlich könnte RTP aber auch mit anderen Zahlverfahren, wie z.B. der Kreditkartenzahlung kombiniert werden. Diese Möglichkeit ist derzeit zwar nicht vom EPC vorgesehen, jedoch könnten die Zahlungsdienstleister hier ihre derzeitige Rolle im Markt und ihre etablierten technischen Infrastrukturen und Prozesse nutzen und solch ein alternatives Verfahren etablieren. Wer wird den Mut für solch einen Weg aufbringen und die Karten in diesem Thema neu mischen? Es bleibt abzuwarten, aber die Möglichkeit diese Chance zu nutzen, ist nun da.

## Ergreifen Sie Ihre Chancen

Neben vielen anderen Herausforderungen, denen man sich als Marktteilnehmer im Payment z.B. zur Wahrung der steigenden regulatorischen Anforderungen stellen muss, ergeben sich immer wieder auch Chancen für die Ausweitung von Geschäftsmodellen und Produktportfolien, wie hier am Beispiel RTP aufgezeigt. Natürlich kann noch niemand genau abschätzen, ob und wann sich das Thema grundlegend durchsetzen wird, da es derzeit absehbar auch keine Verpflichtung zur Unterstützung durch die Banken gibt. Dennoch empfiehlt es sich, die Entwicklungen aktiv zu verfolgen und sich frühzeitig Gedanken zu machen, welche Rolle man diesbezüglich in der Zukunft einnehmen könnte. Denken Sie dran, die ersten setzen oftmals Maßstäbe!

---

Profitieren Sie von unserer Expertise. Wir unterstützen Sie gern.

---

<sup>2</sup> APM = Alternative Payment Methods

<sup>3</sup> PSP = Payment Service Provider