

# EFP White Paper

## Hintergrund

SEPA Request-to-Pay (SRTP), der neue Standard für digitale Zahlungsanforderungen, ist die „europäische Hoffnung“, um den bislang dominierenden (Card) Payment-Schemes aus Übersee ein adäquates und erfolgreiches Verfahren entgegenzustellen. Durch Kombination und Erweiterung bestehender, kontobasierter Zahlverfahren (SEPA ZV) und Standards (Access-to-Account) sowie des globalen Nachrichtenstandards ISO 20022, soll nun die Basis für eine zügige Implementierung einer Vielfalt von Produkten über diverse Use Cases gebildet werden. Sehen wir SRTP zukünftig überall, wo gezahlt wird?

Ein Kernbereich wird die Integration von Rechnungsstellung und Zahlung sein - „e-Invoicing meets Digital Payments“. Hier kann das Konzept alle seine Features voll ausspielen.

## Autoren

Rolf Mathes, Mathias J. Böhm

## Stand

09.12.2020

## RTP mit e-Invoicing

In unserem einleitenden [White Paper zu Request-to-Pay](#) (RTP) haben wir einen Überblick über die Initiative, die möglichen Use Cases und die Chancen und möglichen Implikationen auf die Marktteilnehmer gegeben. Zwischenzeitlich wurde das Rulebook vom EPC veröffentlicht (effektiv zu Mitte 2021) und ab Mai soll die Teilnahmebeantragung für interessierte Institute bereits möglich sein. Motiviert durch diesen wichtigen Meilenstein möchten wir weitere, vertiefende Einblicke in das Thema geben.

In diesem White Paper richten wir den Fokus auf den Teilbereich, der wortwörtlich den Kern „Aufforderung zur Zahlung“ trifft - die Rechnungsstellung mit Zahlungsaufforderung. Da e-Invoicing schon in verschiedenen Umsetzungsformen implementiert ist, kann man natürlich die Frage stellen, wofür diese neue Initiative gut ist. Nun, die Anwendung von SRTP ermöglicht es, den gesamten Kommunikations- und Bezahlprozess zwischen Rechnungssteller (Zahlungsempfänger) und Rechnungsempfänger (Zahler) effizient, kontrollierbar und standardisiert abzubilden. Das Ziel ist hier aber weitreichender als nur die Effizienzsteigerung in den Prozessen zwischen den Teilnehmern, sondern auch die Bildung von Mehrwerten für die Beteiligten. Sei es nun eine vorteilhafte „Customer Experience“ für die Verbraucher oder die Möglichkeit zur deutlichen Verbesserung des Finanzmanagements auf der Unternehmensseite.

## Verortung

Die Initiative zur elektronischen Rechnungsstellung „Electronic Invoice Presentment and Payment“ (EIPP) als Gruppe des European Payments Council (EPC) beschäftigte sich schon seit 2016 mit der standardisierten Kommunikation zwischen Rechnungsaussteller

und -empfänger. Hierbei wurden die wesentlichen Regeln (Nachrichten und Parteien) für die wesentlichen Use Cases einer digitalen Rechnungsstellung definiert:

- Registrierung eines Rechnungsausstellers: „Ich bin bereit, digitale Rechnungen zu versenden!“
- Anmeldung eines Rechnungsempfängers, spezifisch für jeden Rechnungsaussteller: „Ich bin einverstanden, von Dir digitale Rechnungen zu erhalten!“

Die registrierten Rechnungsaussteller werden in so genannten „Repositories“ geführt, um ihre Teilnahme am Verfahren zu signalisieren. Die elektronische Rechnungsausstellung kann von verschiedenen Service-Anbietern in ihre Dienste eingebunden, beziehungsweise in Systeme und Applikationen integriert werden, wie z.B. e-Invoicing-Services, ERP- und FiBu-Systeme, Apps von Banken oder Dritten, Online Portale, usw.

Die EIPP-Initiative wurde um (S)RTP ergänzt, um den eigentlichen Zweck der Rechnungsübermittlung und –bezahlung zu erfüllen: Der Rechnungsaussteller (Zahlungsempfänger) sendet nun die digitale Rechnung als Teil der Zahlungsanforderung (Request-to-pay) zum Rechnungsempfänger (Zahler). Dieser prüft die Rechnung, bestätigt den Request und löst die Zahlung an den Zahlungsempfänger aus. Der Zahlungsempfänger (Rechnungsaussteller) erhält die die Zahlung und bucht diese gegen seine offene Forderung - damit wird der Kreislauf geschlossen.

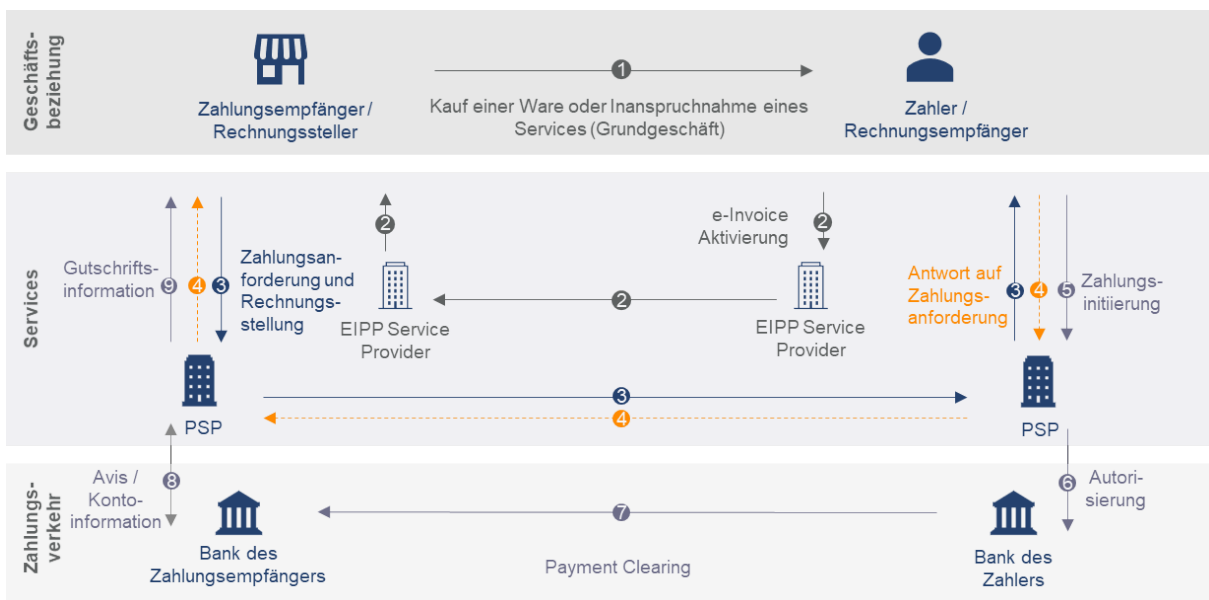


Abbildung 1 - Schematische Darstellung der Beteiligten und deren Interaktion

Ein Beispiel, wie RTP mit E-Invoicing funktionieren kann, sehen wir bereits in der Schweiz mit der dortigen „[eBill](#)“-Initiative der Six AG - sie agiert hier in der Rolle des Integrationsdienstleisters für Rechnungsaussteller, betreibt das Repository und bietet den teilnehmenden Banken

das „Backend“ für die Services für Rechnungsempfänger. Die Banken bilden die Kundeninteraktion für Anmeldung, Empfang und Bezahlen von digitalen Rechnungen über ihre eigenen Banking-Portale/-Apps ab.

Obgleich das nur eine der denkbaren Implementierungsmodelle ist (die Regelwerke lassen viel Spielraum für markt- und branchenspezifische Abbildungen von 3- oder 4-Parteien-Modellen mit unterschiedlichen Schnitten in den angebotenen Services), zeigt sich hier das Potenzial einer guten Implementierung, da das Verfahren sowohl auf der Business- als auch auf Consumer-Seite bereits hohe Nutzerzahlen verzeichnet (bereits mehr als 3.400 Rechnungssteller, 95% aller Banken angeschlossen, 1,8 Mio. Rechnungsempfänger).

## Mögliche Use Cases

Betrachten wir die möglichen Use Cases für SRTP mit digitaler Rechnung (e-Invoice), stellt sich eine Vielfalt dar, die über den Tellerrand der üblicherweise betrachteten Payment Use Cases hinausgeht. Die Nutzergruppen sind umfangreich: Business (B), Consumer (C), Öffentliche Organe (Gov), Gesundheitswesen (Health), und sicher noch weitere. Diese können eine Vielzahl von Ursprungsgeschäften über SRTP-basiertes e-Invoicing abbilden.

Einige der spannendsten Use Cases sind hierbei:

- B2C: klassischer Rechnungskauf (bspw. im Versandhandel, e-Commerce)
- B2B/B2C: Abrechnung laufender Services von Versorgern (Telekommunikation, Energie, etc.)
- Gov2B/Gov2C: Abrechnung einmaliger oder laufender behördlicher/kommunaler Gebühren, bspw. Grundsteuer, Abfall, Wasser/Abwasser-Abrechnungen, aber auch Ordnungs-/Verwargelder
- Health2C: Abrechnungen von Patientenzuzahlungen durch Ärzte, Krankenhäuser, Krankenkassen, etc.
- B2B: Abrechnungen von Leistungen, bzw. Warengeschäften – mit umfassender Anpassung der Kreditoren-/Debitorenprozesse, ggf. auf beiden Seiten

## Benefits für Nutzer

Der Benefit von SRTP im Rahmen von e-Invoicing begründet sich auf den enthaltenen Informationen („Data is key“). Der Request kann soweit mit Daten angereichert werden, dass der Rechnungsempfänger (Zahler) sowohl beim Eingang als auch in späteren Prozessen die Anforderung schnell (bis hin zu automatisiert) prüfen und die Zahlung schnell, einfach und vor allem fehlerfrei initiieren kann:

- Die Rechnung kann als Dokument angehängt werden – ohne konkrete Vorgabe hinsichtlich Dokumentform/-typ. Je nach Use Case/Partner kann dies bspw. ein PDF, mit oder ohne digitale Signatur sein. Dadurch wird dem Empfänger die formale Rechnung

- verlässlich und effizient übermittelt und kann durch ihn zur weiteren Verwendung (z.B. Kaufnachweis, Buchungsgrundlage, Steuer) abgelegt werden.
- Ergänzend zum formalen Rechnungsdokument können die wesentlichen Informationen ergänzend als „Rohdaten“ beigefügt werden. Diese Daten können bspw. verwendet werden, um dem Empfänger die Möglichkeit zur Automatisierung der Rechnungsprüfung und -freigabe zu bieten – oder einfach als Zusatzinformation zur späteren Nachvollziehbarkeit dienen, ohne die Rechnung an sich öffnen zu müssen.
  - Kern der Request-Daten ist die eindeutige Referenzierung durch den Rechnungssteller, die in den Zahlungsauftrag als Verwendungszweck übernommen wird. Diese garantiert eine eindeutige, fehlerfreie Zuordnung der Zahlung zur offenen Forderung auf Seiten des Rechnungsausstellers.
  - Aus der Rückmeldung zum Request kann der Rechnungssteller wiederum direkt erkennen, wann/wie/unter welchen Umständen - und ggf. Abzügen (Skonto, Zahlungsbetrag nach Berücksichtigung von Rücksendungen, usw.) - die Rechnung bezahlt wird. Dadurch werden zum einen die Planbarkeit der Mittelzuflüsse ermöglicht, und zum anderen unnötige – meist manuelle – Prozesse zur Nachverfolgung von Ausständen vermieden.

Der Rechnungssteller kontrolliert die Rahmenbedingungen des Rechnungsausgleichs, die er dem Zahler offeriert. Hier sieht der SRTP-Standard mannigfaltige Möglichkeiten vor, ohne dass diese bereits abschließend beschrieben sind (z.B. a) unverzügliche Zusage mit Zahlungsziel „accept now, pay later“, b) Zusage nach Warenerhalt und Zahlungsziel „accept later, pay later“, c) reguläre Überweisung vs. Echtzeitzahlung „SCT vs. SCT<sup>Inst</sup>“, d) optionale Zahlungsgarantie, e) Ratenzahlung, f) Möglichkeit für Abzüge); so dass Rechnungssteller - je nach Geschäftsmodell - ihren Kunden individuelle Angebote schnüren können.

Insbesondere für institutionelle Nutzer (B / Gov / Health) ist der Benefit aus der Nutzung von SRTP mit e-Invoicing immens. Kreditoren können Cash Management deutlich effektiver betreiben, in dem sie die Erkenntnisse aus den Rückmeldungen verwenden. Bildet man auch die eigene Einkaufsseite ab, lässt sich der Bedarf an Liquidität noch besser planen und managen. Weiterhin können Abstimmprozesse, eventuell sogar Buchungskonzepte, vereinfacht werden. Die bislang üblicherweise getrennten Prozesse im Lieferantenmanagement (Kreditorenbuchhaltung, Rechnungsprüfung, usw.) und im Zahlungsverkehr können neu durchdacht und gegebenenfalls zusammengeführt werden.

## Implikationen auf Marktteilnehmer

Je nach Use Case / Szenario wirkt SRTP mit e-Invoicing in unterschiedlicher Weise auf verschiedene Märkte.

Betrachtet man den Rechnungskauf im e-Commerce (Angebot von SRTP als „Zahlverfahren“), besteht disruptives Potenzial für die traditionellen Zahlverfahren, insbesondere für Zahlungen

mit Kreditkarten und Wallets. Eine gute „User Experience“ für die Online-Shopper vorausgesetzt, kann SRTP die Vorteile des Rechnungskaufs<sup>1</sup> mit einer einfachen, digitalen Handhabung kombinieren. Zahlverfahren, die Händler aktuell zur Vermeidung, beziehungsweise Reduktion ihres Kreditrisikos anbieten (u.a. Vorkasse, Nachnahme), könnten durch SRTP uninteressant werden – spätestens mit flächendeckender Einführung von Instant Payments. Aber auch der Rechnungskauf selbst wird sich wandeln, da die damit verbundenen Kosten, Risiken und Nebenwirkungen (Abstimmung, Cash-Verfügbarkeit, Forderungsausfälle, usw.) reduziert werden. Dies gilt nicht nur für die Anbieter von Rechnungskauf-Services, sondern auch für die Händler selbst. Diese werden prüfen, ob die Nutzung von Forderungsmanagement-Lösungen hierauf spezialisierter Anbieter noch zielführend ist.

SRTP hat auch Auswirkungen auf relevante Marktteilnehmer – insbesondere PSPs, Rechnungs-/Ratenkauf-Anbieter und auch Acquirer. Sei es, durch Aufnahme von SRTP in das Produkt- und Service-Portfolio der den Händlern angebotenen Zahlverfahren, oder Nutzung zur effizienteren Abbildung eigener Rechnungskauf-Produkte, oder durch Rückgang der Nutzung anderer Zahlverfahren. E-Invoicing-Anbietern eröffnet sich damit die Chance, ihren Serviceumfang zu erweitern, in dem sie auch als Intermediär in der Zahlungsabwicklung fungieren (u.a. Erstellung und Übermittlung der Zahlungsaufforderungen und -aufträgen, Abstimmung offener Rechnungsbeträge gegenüber Zahlungseingängen, usw.).

Darüber hinaus ergeben sich für alle Beteiligten Implikationen durch die erforderliche Integration von SRTP in bestehende Prozesse und Systeme. Allerdings bieten sich durch die Kombination von digitalen Rechnungen und der eigentlichen Zahlungsabwicklung auch enorme Potenziale für weitergehende, kundenzentrierte Serviceangebote, sowohl für Konsumenten als auch Unternehmen und Behörden. Auf Basis moderner Technologien (z.B. APIs) können Banken, aber auch Serviceprovider, Dienste bereitstellen, die in Kommunikationskanäle (Online Banking, Apps, usw.), aber auch in Systeme auf der Unternehmensseite (ERP-, Finanzbuchhaltungs-, Cash Management-Systeme, usw.), integriert werden können.

## Ergreifen Sie Ihre Chancen

Die im Kontext von SRTP und EIPP angedachten Rollen, Funktionen/Features und Prozesse bieten – insbesondere in den rechnungsbasierten Use Cases – eine Vielzahl von Serviceoptionen, die sowohl von Rechnungsstellern (Zahlungsempfänger), als auch von Rechnungsempfängern (Zahler) akzeptiert und genutzt werden könnten.

Für alle Marktteilnehmer ist es wichtig, sich frühzeitig damit zu befassen. Prüfen Sie ihre zukünftige Positionierung – in welcher Rolle sehen Sie sich, wer sind Ihre Kunden, welche Services möchten Sie anbieten? Wie können Sie bestehende Services mit SRTP besser umsetzen?

---

<sup>1</sup> Es ist weiterhin eines der liebsten Zahlverfahren in Deutschland und aktuell aufgrund der Covid-19 Pandemie sogar im Wachstum – der Kunde zahlt erst nach Erhalt und nach Ausprobieren der Ware, bzw. auch nur für die behaltenen Artikel.

Nicht zuletzt ist zu berücksichtigen, dass aktuell auch noch Spielraum in den Rahmenbedingungen besteht - sei es das europäische Framework, oder nationale Standards, beziehungsweise marktspezifische Adaptierungen.

Frühzeitiges Mitwirken – egal ob direkt oder über Verbände – bietet die Möglichkeit einer aktiven Gestaltung und kann einen entscheidenden Wettbewerbsvorsprung darstellen.

---

Profitieren Sie von unserer Expertise. Wir unterstützen Sie gern.