

ZAHLUNGSVERKEHR

# Request to Pay kann viel bewegen

Noch in diesem Jahr soll der neue europäische Standard für elektronische Zahlungsanforderungen live gehen. Request to Pay (R2P) kann bestehende Zahlungsmodelle in Richtung Digitalisierung verändern. Aber auch ganz neue Ablaufprozesse sind denkbar. Unsere Autoren geben einen ersten Überblick über mögliche Anwendungsszenarien und zeigen die Vorteile im Hinblick auf Prozesskosten, Kontrolle und Bequemlichkeit auf.



Online-Bezahldienste, SEPA-Lastschrift, Kreditkarte und vieles mehr – das digitale Zeitalter kennt viele verschiedene Möglichkeiten, Waren und Dienstleistungen zu bezahlen. Aller Voraussicht nach kommt 2020 eine weitere hinzu: die elektronische Zahlungsanforderung, auch Request to Pay (R2P) genannt. Dieser derzeit in Arbeit befindliche europäische Standard besitzt disruptiven Charakter und hat das Potenzial, den Zahlungsverkehrsmarkt nachhaltig zu verändern, allerdings ohne dabei andere Zahlverfahren vollständig infrage zu stellen.<sup>1</sup>

#### **Zeit- und kanalunabhängig wird mit zwei Klicks bezahlt**

Das Grundprinzip von R2P ist eingängig: Der Zahlungspflichtige erhält eine digitale Zahlungsaufforderung, beispielsweise in seinem Postfach in einer Banking-App. In dieser Nachricht sind sämtliche für den Geldtransfer benötigten Informationen im standardisierten R2P-Format hinterlegt. Mit einem Klick übernimmt er die Daten in seine Banking-Umgebung und muss die Zahlung nur noch autorisieren. Die Bank des Zahlungsempfängers benachrichtigt ihren Kunden, ob die Zahlungsaufforderung angenommen und das Geld eingegangen ist.

R2P ist als Datenformat keinen zeitlichen oder übermittlungstechnischen Beschränkungen unterworfen. Die Zahlungsaufforderung kann also zusammen mit einer elektronischen Rechnung verschickt werden, parallel zu einer Papierrechnung, im Voraus der Fälligkeit oder erst nach der Warenübergabe. Das geht als E-Mail, über eine separate App, die IT-Infrastruktur der beteiligten Banken oder über eine Clearing-Plattform.

#### **Vorteile für alle Beteiligten**

Zunächst klingt R2P nach einem weiteren Standard für den üblichen Massenzahlungsverkehr. Aber er kann diesen nachhaltig verändern, denn alle Beteiligten generieren teils erhebliche Vorteile von der R2P-Anwendung. So ist für zahlungspflichtige Unternehmen vor allem die Prozesskostenreduzierung ein Pluspunkt, weil der Standard die Zahlungsvorbereitung deutlich beschleunigen kann.

In Verbindung mit eBilling ist zudem ein komplett elektronischer Rechnungsbearbeitungsprozess möglich. Für Verbraucher erfüllt R2P das Bedürfnis nach einem sicheren und bequemen Zahlungsvorgang. Es müssen keine Bank- oder Kreditkartendaten angegeben werden. Da jede Zahlung kontrolliert und freigegeben wird, ist eine absolute Transparenz sichergestellt. Zugleich lässt sich jeder Vorgang aus der gewohnten Umgebung des eigenen Online Bankings oder einer Banking-App heraus erledigen. ► 1

#### **Früh gefragt**

Dritte Beteiligte am Zahlungsprozess neben Unternehmen und Verbrauchern sind die Finanzdienstleister. Ohne deren Mitwirkung ist der R2P-Prozess kaum vorstellbar. Als Intermediäre zwischen Rechnungssteller und Zahlungspflichtigem müssen sie die Infrastruktur zur Verfügung stellen. Das erfordert zunächst einmal Investitionen in ihre IT, um den Standard in vorhandene Bank-Ökosysteme zu integrieren.

Dafür haben sie aber die Chance, an den Einsatzkonzepten für R2P von Anfang an mitzuwirken. Und zwar sowohl bei der Anpassung bestehender Zahlungsmodelle an das digitale Zeitalter als auch bei der Gestaltung gänzlich neuer Konzepte.

## 1 | Request to Pay - erkennbarer Nutzen



Quelle: PPI AG.

Ebenso können sie potenziell davon profitieren, neue Mehrwertdienste rund um R2P anzubieten. Denkbare Optionen reichen von teilautomatisierter Buchführung über betriebswirtschaftliche Analysen bis hin zu Archivierungslösungen. Im gesamten Kontext von R2P ist eine Zunahme der Kontakte zu den Geschäftskunden zu erwarten, was implizit eine Verbesserung der Kunde-Bank-Beziehung mit sich bringt.

### Zahlungsmodelle werden digital-tauglich...

R2P öffnet den Weg zu Zahlungsverkehrsprozessen, die entweder noch gar nicht existieren oder aber mit den Anforderungen des Digitalzeitalters bisher nicht Schritt halten konnten.

Ein Beispiel ist die Nachnahme: Kaum eine Zahlart wird so selten genutzt. Nach der Online-Payments-Studie 2019 des EHI Retail Institute werden lediglich 1,8 Prozent aller Einkäufe im E-Commerce damit abgewickelt. Abschreckend ist vor allem die Notwendigkeit, bei der Anlieferung vor Ort zu sein und in der Regel den passenden Betrag in bar verfügbar haben zu müssen. Der Einsatz von R2P könnte dieses Problem beseitigen. Der Paket-

bote löst den Versand einer Zahlungsanforderung aus – kurz vor oder unmittelbar beim Eintreffen an der Zieladresse. Der Empfänger kann dann via R2P einen Instant-Payments-Auftrag auslösen. Nach Erhalt der elektronischen Zahlungsbestätigung übergibt der Paketbote die Sendung.

### ... und nahezu komplett automatisierbar

In Kombination mit einer Packstation bzw. einer Paketbox lässt sich dieses Modell noch einen Schritt weiterdenken. In diesem Fall würde der Zusteller die bestellten Waren an einen Paketautomaten liefern und dadurch den Versand der R2P-Benachrichtigung auslösen. Der Kunde kann das Paket aber erst entnehmen, wenn die elektronische Zahlungsbestätigung vorliegt. Prinzipiell lässt sich dieses Modell sogar zu Machine-to-Machine (M2M)-Payments ausbauen. ▶ 2

### Einsatz im Handel

Im Einzelhandel ist R2P ebenfalls vorstellbar. Voraussetzung dafür ist die Kombination des Standards mit Instant Payments. An die Stelle der Rechnung tritt bei diesem Verfahren der

Kaufbeleg beziehungsweise Kassenbon. Der Händler verschickt diesen in Kombination mit einer R2P-Nachricht direkt von seiner Kasse, der Kunde bekommt sie in seiner Mobile-Payments-App angezeigt. Nach Freigabe der Zahlung erhält der Händler die Notification darüber und kann die Ware ohne Bedenken übergeben.

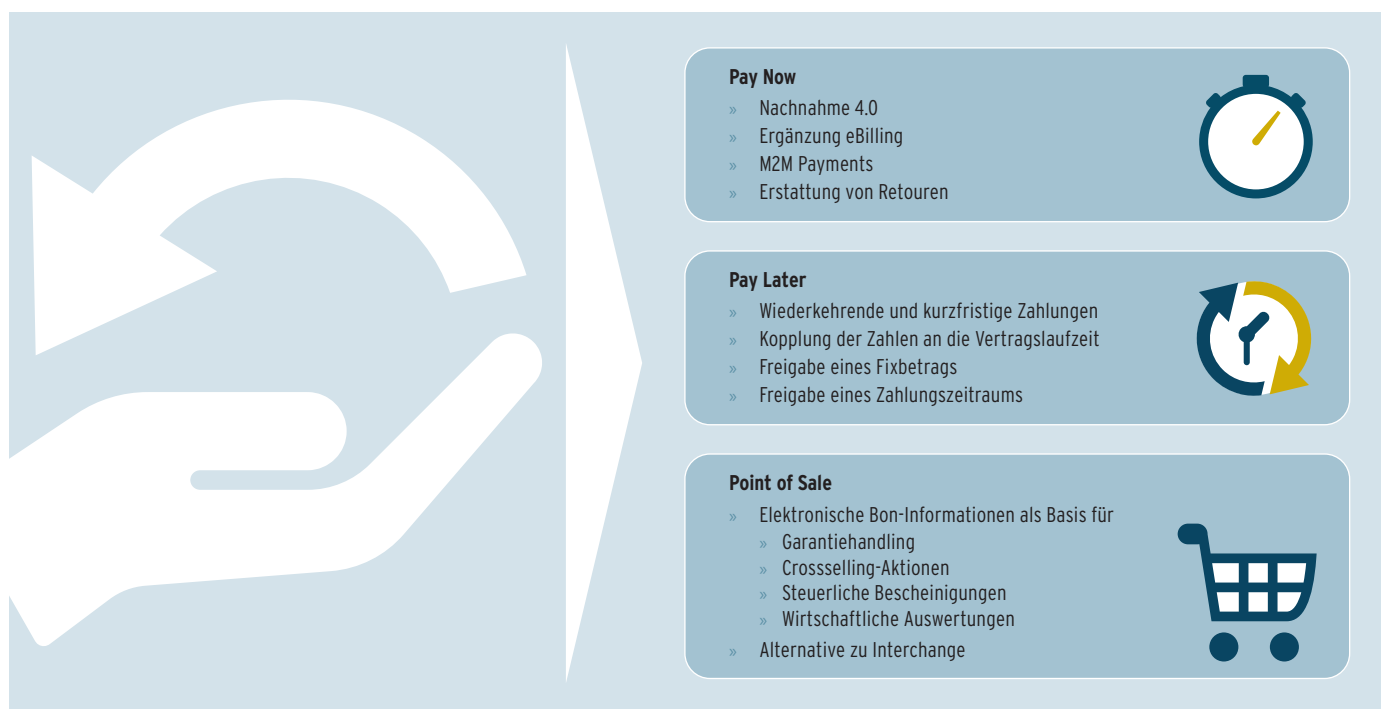
Gegenüber der Kartenzahlung haben die Händler – zumindest in der Theorie – den Vorteil, keine Kartentransaktionsgebühren (Interchange) zahlen zu müssen. Inwieweit ein R2P-Vorgang an der Ladenkasse zeitlich besser oder schlechter abschneidet als eine Kartenzahlung, muss die Praxis zeigen. Angesichts der Schnelligkeit aktuell bereits genutzter Bezahlverfahren per Mobiltelefon wie Apple Pay wird der Zeitbedarf aber vermutlich unter den 30 Sekunden liegen, die eine Transaktion mit Karte und Pin im Schnitt in Anspruch nimmt.

Für den Verbraucher steht auf der Haben-Seite ein Sicherheitsplus, denn er braucht weder potenziell verlust- oder diebstahlgefährdete Karten noch größere Mengen Bargeld mitzuführen. Sein Smartphone genügt.

Gerade im Einsatz am Point of Sale bietet R2P den Finanzdienstleistern die Möglichkeit – über ihre Rolle als Intermediäre hinaus –



## 2 | Request to pay - Kernelement neuer Produkte und Dienstleistungen



Quelle: PPI AG.

ihren Kunden Mehrwertleistungen anzubieten, die ohne diesen Standard kaum denkbar wären. So ließe sich bei einem R2P-Zahlungsmodell eine Funktionalität zur Archivierung der Kassenbelege implementieren. Das würde nicht nur der seit Jahresbeginn geltenden gesetzlichen Verpflichtung zur Belegausgabe Genüge tun, sondern auch vielfältige weitere Verwendungsszenarien eröffnen. Das fängt bei einer steuergesetzkonformen Ablage an und geht bei der Auswertung in punkto betriebswirtschaftliche und marketingrelevante Erkenntnisse weiter.

Die vielfältigen gespeicherten Daten machen erheblich feinere Analysen als bisher realisierbar, etwa im Hinblick auf einzelne Waren oder Warengruppen, besonders verkaufsstarke oder -schwache Zeiten und Ergebnisse von Werbekampagnen.

### Vorteile für die Finanzdienstleister

Zur Interpretation dieser Auswertungen kann es je nach Ausgangslage für den Händler sinnvoll sein, seinen Bankberater hinzuzuziehen. Schließlich kennt der sich in aller Regel in den von ihm betreuten Branchen gut aus und hat einen immensen Erfahrungsschatz beim Um-

### FAZIT

Noch gibt es keinen ausgemachten Big Player am Markt für Leistungen und Prozesse rund um R2P. Das wird aber nicht mehr lange so bleiben. Beispielsweise hat Mastercard den Start eines eigenen R2P-Services in Großbritannien angekündigt. Für die Grundsatzentscheidung zum Einstieg in das Geschäft rund um den neuen Standard bleibt nicht mehr viel Zeit.

Die Integration einer fortschrittlichen R2P-Lösung in das eigene Bank-Ökosystem kann sehr rasch sichtbare Erfolge bringen, verbessert aber in jedem Fall Marktposition und Kundenbindung.

gang mit Zahlenwerken. Gegebenenfalls sind am Ende sogar Hinweise oder Handlungsempfehlungen für eine weitere Verbesserung der Geschäftslage denkbar.

Das Beispiel zeigt, dass die Finanzdienstleister sich bei R2P keineswegs auf die Rolle als technischer Dienstleister beschränken müssen. Egal ob im Einzelhandelsumfeld oder in anderen Branchen, die Optionen für mögliche Mehrwertleistungen reichen von teilautomatisierter Buchführung über betriebswirtschaftliche Analysen bis hin zu Archivierungslösungen. Am Ende steht eine verbesserte Bindung der Geschäftskunden an ihre Hausbank. Auch wird die implizit zu erwartende Zunahme der Kundenkontakte die

Marktposition der R2P-Anbieter stärken. Gerade in Zeiten technologiegestützter FinTechs, die als immer relevantere Wettbewerber agieren, ein nicht zu unterschätzender Pluspunkt.

### Autoren



Eric Waller (Foto links) ist Manager, Anuschka Clasen Senior Consultant. Beide sind für die PPI AG in Hamburg tätig.

<sup>1</sup> Vgl. das aktuelle Whitepaper der PPI AG „Request to Pay - Vielfältige Einsatzmöglichkeiten“; kostenloser Download auf der Unternehmens-Webseite möglich.