

KARTEN

cards | cartes

ZEITSCHRIFT FÜR ZAHLUNGSVERKEHR UND PAYMENTS

Digitaler
Sonderdruck

Wie Request-to-Pay
den Zahlungsverkehr verändert

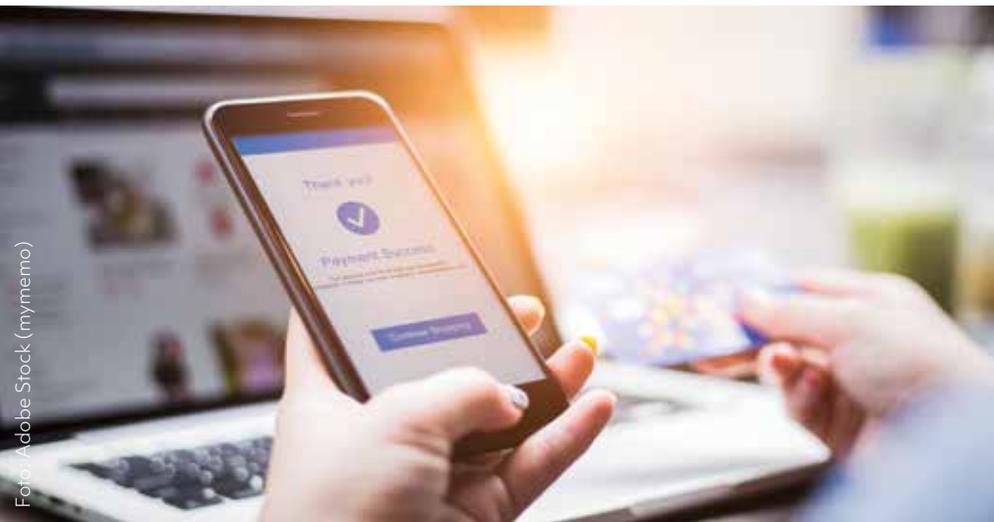
Von Thomas Ullrich



PAYMENT IN EUROPA

Wie Request-to-Pay den Zahlungsverkehr verändert

Von Thomas Ullrich



Schon seit einigen Jahren verschieben sich die Ertragsströme im Zahlungsverkehr vom Privatkunden- zum Firmenkundengeschäft. Und gerade für Unternehmen kann Request-to-Pay in Verbindung mit Echtzeitzahlungen eine echte Hilfe beim Rechnungsmanagement sein, sagt Thomas Ullrich. Die Genossenschaftliche Finanzgruppe will deshalb im zweiten Jahr startklar sein. Der Autor sieht jedoch die gesamte Kreditwirtschaft gefordert, Request-to-Pay zum europäischen Marktstandard zu machen und gemeinsam für eine flächendeckende Umsetzung zu sorgen, um die notwendige Reichweite zu schaffen und dieses Angebot an der Kundenschnittstelle Nummer eins, dem Konto, nicht bankfremden Anbietern zu überlassen.

Red.

Es wird schon lange vielstimmig propagiert und ist doch aktueller denn je: Kaum ein Markt hat sich in den vergangenen Jahren so stark verändert wie der Zahlungsverkehr, und kein anderer ist nach wie vor so umkämpft. Dabei umfasst das Wettbewerbsumfeld längst nicht mehr nur Banken, die Zahlungsverkehrsdienstleistungen anbieten, sondern auch diverse Fintechs und Technologieanbieter wie Apple.

Angesichts dieser hohen Wettbewerbsdynamik müssen wir als etablierte Anbieter sicherstellen, dass wir den Anschluss nicht verlieren. Dazu ist es unerlässlich, Trends frühzeitig zu erkennen, aktiv aufzugreifen und eine ganzheitliche, kundenorientierte und zukunftsgerichtete Zahlungsverkehrsstrategie zu verfolgen.

So hat sich die DZ Bank frühzeitig an der Entwicklung des neuen europäischen Verfahrens für digitale Zahlungsanforderungen „Request-to-Pay“ (RtP) beteiligt. In diesem zukunftsweisenden Projekt konnte bereits im November 2023 der technologische Durchbruch erzielt werden, sodass das Angebot der genossenschaftlichen Finanzgruppe ab der zweiten Jahreshälfte 2024 den Kunden zur Verfügung stehen wird.

Ein Marktstandard für Europa

Grundsätzlich geht es bei „Request to Pay“ jedoch nicht um ein singuläres Angebot einzelner Banken und damit um einen Vorsprung im Wettbewerbsumfeld, sondern um eine Zahlungsverkehrslösung, die künftig einen Markt-

standard in Europa bilden wird – ein Thema also, das Auswirkungen auf den gesamten Bankensektor haben wird.

Die Finanzbranche ist weiterhin stark gefordert: Hoher Wettbewerbsdruck und Anforderungen an die Digitalisierung sowie zunehmende Komplexität und damit steigende Kosten, aber auch strenge regulatorische Vorgaben stellen Herausforderungen dar. Damit wir als Banken im Wettbewerb weiterhin eine zentrale Rolle im Zahlungsverkehr spielen, müssen wir flexibel auf Veränderungen reagieren und unsere Zahlungsverkehrsstrategie kontinuierlich weiterentwickeln. Dazu gehört auch, dass das Konto weiterhin im Mittelpunkt der Geschäftsbeziehung steht.

Trotz oder gerade wegen aller Herausforderungen ist es wichtig, weiter in den Zahlungsverkehr zu investieren. Dieser ist und bleibt die Basis für erweiterte und neue Geschäftsmodelle sowie Cross-Selling-Ansätze und bietet nach wie vor ein großes Ertragspotenzial.

Ertragsströme verschieben sich

Seit einigen Jahren ist eine Verschiebung der Ertragsströme vom Privatkundengeschäft, das primär durch Convenience- und regulatorische Aspekte getrieben wird, hin zum Firmenkundengeschäft zu beobachten, das durch



Foto: DZ Bank

Thomas Ullrich, Vorstandsmitglied,
DZ BANK AG, Frankfurt am Main

zielgruppengerechte Angebote Erträge in Aussicht stellt. Die DZ Bank als Zentralinstitut der Genossenschaftsbanken setzt daher im Transaction Banking bewusst einen Fokus auf die Entwicklung neuer Lösungen im Firmenkundengeschäft.

Die Chancen im Firmenkundengeschäft liegen insbesondere im Nachholbedarf bei der Digitalisierung und den prozessübergreifenden Schnittstellen zum Zahlungsverkehr. Dieses Feld ist teilweise noch von vielen manuellen Prozessen geprägt und damit kostenintensiv.

Firmenkunden erwarten von ihren Bankpartnern Lösungen, und zwar die für sie individuell beste Zahlungsverkehrslösung. Diese muss schnell, effizient und einfach sein und darüber hinaus Mehrwerte bieten. Schnelligkeit, Komfort und Sicherheit werden durch die Digitalisierung neu definiert. Um den Kundenerwartungen gerecht zu werden, muss sich die Finanzindustrie fragen, was der Firmenkunde wirklich braucht – nämlich Lösungen, die sich bedarfsgerecht in seine Prozesse und Wertschöpfungskette integrieren lassen.

Veränderte Kundenerwartungen – sowohl bei Firmenkunden ...

Firmenkunden haben ihre Prozesse in vielen Bereichen bereits digitalisiert, jedoch nicht durchgängig. So gibt es beispielsweise im Rechnungsprozess noch ein sehr hohes Potenzial, denn derzeit werden in Deutschland jährlich rund 32 Milliarden Rechnungen verschickt, ein erheblicher Teil davon immer noch auf dem klassischen Postweg. Selbst bei einem hohen Automatisierungsgrad entstehen im Rechnungsprozess Effizienzverluste durch Postrückläufer, nicht zuordenbare Zahlungen, falsch überwiesene Beträge oder Rücklastschriften sowie Mahn- und Inkassoprozesse. Um die Bezahlung von Rechnungen sicherzustellen, müssen Firmenkunden derzeit aufwendige Strukturen vorhalten.

Request-to-Pay bietet eine innovative Lösung für die Herausforderungen von Geschäftskunden im Rechnungsmangement. Request-to-Pay digitalisiert erstmals den gesamten Prozess unter Einbeziehung des Zahlungsverfahrens. Dadurch werden der administrative Aufwand und Kosten auf ein Minimum

reduziert und Firmenkunden erhalten eine optimale Planungssicherheit in der Liquiditätssteuerung. Für das neue Verfahren gibt es zahlreiche Einsatzmöglichkeiten, unter anderem bei großen Rechnungsstellern wie Versicherungen und Versorgungsunternehmen. Aus vielen Kundengesprächen wissen wir, dass der Bedarf groß ist. Insbesondere Geschäftskunden mit einem hohen papierbasierten Rechnungsvolumen, einem hohen Anteil von Selbstzahlern und hohen Rücklastschriftquoten profitieren.

... als auch bei Privatkunden

Request-to-Pay erfüllt jedoch nicht nur die Bedürfnisse von Geschäftskunden, sondern auch die von Privatkunden. Wenn schon bezahlt werden muss, dann einfach, bequem und sicher. Junge Kunden sind mit digitalen Angeboten aufgewachsen. Für sie sind digitale und bequeme Services selbstverständlich, aber auch die anderen Altersgruppen folgen zunehmend diesem Anspruch. Request-to-Pay bietet genau das: einen deutlich komfortableren Bezahlvorgang, ganz ohne Eingabeaufwand und damit eine Vereinfachung des Bezahlens von Rechnungen.

Request-to-Pay rückt das Girokonto als Ankerprodukt der Kundenbeziehung für Privatkunden wieder in den Fokus und stärkt die Kundenbindung. Konkret erhöht es die Relevanz von Online-Banking und Banking-App deutlich.

Request-to-Pay und Echtzeitzahlungen ergänzen sich

Neben den stichhaltigen Argumenten aus Kundensicht ist Request-to-Pay auch eine zukunftsorientierte Antwort auf regulatorische Entwicklungen. Die Lösung kann von der bevorstehenden Instant-Payment-Pflicht profitieren, wenn Echtzeitzahlungen voraussichtlich im Jahr 2025 EU-weit verpflichtend und damit zum „new normal“ werden.

Request-to-Pay und Echtzeitzahlungen sind eine attraktive Kombination. Sie entsprechen dem Kundenbedürfnis nach Einfachheit und Schnelligkeit beim Bezahlen. Auch wenn Echtzeitzahlungen voraussichtlich nicht teurer sein werden als herkömmliche Überweisungen, bieten sie die Möglichkeit, neue und attraktive Dienstleistungen

für Kunden anzubieten und damit neue Einnahmequellen zu erschließen.

Auch im B2B-Bereich dürfte Request-to-Pay durch die geplante gesetzliche Verpflichtung zur Umstellung auf elektronische Rechnungen einen weiteren Schub erhalten und ist für Kunden attraktiv, die sich mit der Umsetzung der E-Rechnungs-Verordnung beschäftigen. In Deutschland wird der Austausch elektronischer Rechnungen für Leistungen an andere Unternehmen ab 2025 verpflichtend, EU-weit voraussichtlich ab 2026.

Im zweiten Halbjahr 2024 marktreif

All diese Argumente und strategischen Überlegungen haben die Genossenschaftliche Finanzgruppe dazu bewogen, frühzeitig in die Zahlungsverkehrslösung „Request-to-Pay“ zu investieren. Konkret arbeitet die Gruppe ihrem Partner Paycy an einer bankenübergreifenden White-Label-Plattform und mit dem genossenschaftlichen IT-Dienstleister Atruvia an der direkten Schnittstelle zu den Genossenschaftsbanken. Gemeinsam mit der Versicherungstochter R+V konnte bereits im November 2023 die erste Transaktion erfolgreich abgewickelt werden. Damit ist der technologische Durchbruch geschafft. Im zweiten Halbjahr 2024 wird eine marktreife Lösung für alle Genossenschaftsbanken und deren Kunden zur Verfügung stehen.

Grundsätzlich geht es bei „Request to Pay“ jedoch nicht primär um ein singuläres Angebot einzelner Banken und damit um einen Vorsprung im Wettbewerbsumfeld, sondern um eine Zahlungsverkehrslösung, die zukünftig einen Marktstandard in Europa bilden wird. Damit betrifft das Thema die gesamte Kreditwirtschaft. Denn der entscheidende Erfolgsfaktor für die Etablierung als europäischer Marktstandard ist eine breite, bankenübergreifende Verfügbarkeit.

Es liegt daher im Interesse der gesamten Kreditwirtschaft, gemeinsam für eine flächendeckende Umsetzung von Request-to-Pay zu sorgen, um die notwendige Reichweite zu schaffen und dieses Angebot an der Kundenschnittstelle Nummer eins, dem Konto, nicht bankfremden Anbietern zu überlassen. ■