

03 | 2021

Ausgabe 86

## Die Uhr tickt!

Interview mit  
Patrick Graf, PostFinance,  
zur Umstellung  
auf die QR-Rechnung

Auf eBill umsteigen –  
am Beispiel der SBB

Der EU-Retail-  
Zahlungsverkehr  
und die Schweiz

# it

# il

# al

# el

# l

# e

04 INTERVIEW

## Umstellung auf die QR-Rechnung: Die Uhr tickt!

Erklären – informieren – begleiten: Das ist die Devise, mit der Patrick Graf, PostFinance, die Umstellung Hunderttausender von Rechnungstellern bis zum 30. September 2022 ermöglichen will.

10 IN & OUTS

## Der Einzahlungsschein – Rückblick auf eine Ära

Die Post prägte mit dem Einzahlungsschein über 100 Jahre lang den Schweizer Zahlungsverkehr. Ein Überblick über verschiedenste historische Ausprägungen.

12 PRODUCTS & SERVICES

## 2021 ist das eBill-Jahr für Unternehmen

eBill hat den Anspruch, die digitale Rechnung für die Schweiz zu sein. Sowohl bei Privatpersonen auch bei Unternehmen.

14 PRODUCTS & SERVICES

## Auf eBill umsteigen – digitaler Rechnungsversand am Beispiel der SBB

Rund 200 000 ÖV-Kundinnen und -Kunden nutzen bereits die Möglichkeiten von eBill, um ihre Abo-Rechnungen zu begleichen.

16 FACTS & FIGURES

## Einkaufserlebnis von morgen

Die Digitalisierung im Einzelhandelssektor nimmt Fahrt auf. Wie sieht das Einkaufen im Jahr 2030 aus? Welche Geschäftsmöglichkeiten ergeben sich für Retailbanken?

18 STANDARDIZATION

## Der EU-Retail-Zahlungsverkehr und die Schweiz

Der europäische Markt für den Massenzahlungsverkehr ist fragmentiert. Das gibt Anlass für die «Retail Payments Strategy» der EU-Kommission. Was heisst das für die Schweiz und für Liechtenstein?

21 BUSINESS & PARTNERS

## KLARA – eine Pionierin im Open Banking

Das Business-Software-Unternehmen zeigt vor, wie Open Banking in der Praxis geht und was das für die Buchhaltung der Zukunft bedeutet.

22 PRODUCTS & SERVICES

## Request-to-Pay – das neuste Buzzword im Zahlungsverkehr

Request-to-Pay (RTP) ist in aller Munde. In der Schweiz sind mit eBill und TWINT heute schon Verfahren im Einsatz, die auf RTP basieren.

### IMPRESSUM

#### HERAUSGEBERIN

SIX INTERBANK CLEARING AG  
Hardturmstrasse 201  
CH-8005 Zürich  
T +41 58 399 4747

#### BESTELLUNGEN/FEEDBACK

clearit@six-group.com

#### AUSGABE

Ausgabe 86 – März 2021  
Erscheint regelmässig, auch online unter  
www.clearit.ch

#### FACHBEIRAT

Samuel Ackermann, PostFinance; Daniel Berger, SIX; Boris Brunner (Leiter), SIX; Susanne Eis, SECB; Pierre-Michel Gicot, BCV; Susanne Höhener, Liechtensteinischer Bankenverband; Daniela Hux-Brauss, Credit Suisse AG; Gabriel Juri, SIX; Raphael Reinke, SNB; Thomas Reske, SIX; Peter Ruoss, UBS Switzerland AG

#### REDAKTION

Gabriel Juri, SIX

#### ÜBERSETZUNG

Englisch: Translation Service Team, SIX  
Französisch: Denis Fournier

#### GESTALTUNG

Felber, Kristofori Group, Werbeagentur

#### DRUCK

sprüngli druck ag

Weitere Informationen zu den Schweizer Zahlungsverkehrssystemen finden Sie unter [www.six-interbank-clearing.com](http://www.six-interbank-clearing.com)

#### TITELSEITE

Der Origamikünstler Siphon Mabona entwickelt eine alternative Verwendung von Einzahlungsscheinen.

# Liebe Leserinnen und Leser

Die neuste SIC-Generation ist seit einiger Zeit live und läuft stabil. Letztes Jahr war das System 100 Prozent verfügbar – ein Rekord. Die Anforderungen der neuen QR-Rechnung sind eingebaut. Ist nun mit einer Ruhephase zu rechnen?

Wohl kaum! Der Zahlungsverkehr steht im Zentrum des Wirtschaftslebens – ohne ihn läuft nichts. Zudem wird er dauernd geprägt von Neuerungen in der Gesamtwirtschaft und in der Technologie. Damit steht auch SIC immer wieder vor neuen Anforderungen.

Innovationen wie beispielsweise die QR-Rechnung machen frühere Lösungen obsolet. Die alten Einzahlungsscheine werden im Herbst 2022 verschwinden. Der produktive Zahlungsverkehr kann aber kein Hort für Denkmalschutz sein. Es wäre zu teuer, alte und neue Zahlungsarten auf Dauer parallel zu betreiben. Damit die zugehörige Software nicht mit dem «Schrott» früherer Lösungen belastet bleibt, gilt es, diese auch aus der Software auszubauen. Das wird SIC und die Banken auf Trab halten.

In vielen Ländern sind sogenannte Instant-Payment- (IP) Systeme auf der Traktandenliste oder sogar bereits realisiert. Und in der Schweiz? SIC ist doch seit eh und je ein Echtzeitsystem (Real-Time Gross Settlement System) – und ist «real-time» nicht ein Synonym von «instant»? Schweizer Banken wickeln doch bereits seit Jahrzehnten auch den kommerziellen und privaten Zahlungsverkehr über dieses Echtzeitsystem ab. Wozu braucht es dann noch Instant Payments?

Um diese Frage zu klären, hilft auch die kürzlich veröffentlichte Studie über globale Zahlungstrends mit dem Titel «Flavors of Fast 2020 – The global real-time payment trends transforming money movement» nicht viel weiter. Wir Schweizer wickeln ja bereits alle Zahlungen in Realtime ab und haben somit diesen «neuen» Trend längst vorweggenommen. In Grossbritannien werden IP über den «Faster Payments Service» verarbeitet. Beim Übergang von einem veralteten, langsamen, stapelorientierten Zahlungssystem mag *Faster* ja klärend wirken. Die britischen Banken stellten aber von einem Batch-System auf ein Realtime-System um, was uns schon vor Jahrzehnten gelang.

Ist die Schweiz also vom Trend zu IP überhaupt betroffen? Um wirklich rund um die Uhr Zahlungen sofort abwickeln zu können, sollte es doch genügen, die Betriebszeiten des SIC-Systems auf das Wochenende auszubauen – nachts ist SIC bereits seit seiner Einführung verfügbar.



Zudem müsste sich eine Lösung für die Zahlungsabwicklung während der (kurzen) Tagesendverarbeitung finden lassen. Damit liessen sich auch Käufe im Internet sofort begleichen und die Kundenwünsche könnten diesbezüglich erfüllt werden.

Wichtig ist an dieser Stelle, die Begriffsverwirrung zu beseitigen: Bei *Instant* (oder *Faster*) Payments ist Instant bloss ein Nebenschauplatz, sozusagen eine Voraussetzung, um das versprochene Leistungsangebot erbringen zu können. Doch es geht um viel mehr. Der Zahlungsempfänger soll nicht einfach eine vom Zahler ausgelöste Zahlung sofort erhalten. Vielmehr soll gleichzeitig dem Zahler bestätigt werden, dass die ausgeführte Zahlung dem in der Zahlung angegebenen Konto des Zahlungsempfängers gutgeschrieben worden ist. IP bedeutet somit einerseits die Erweiterung der Realtime-Verarbeitung end-to-end (und nicht nur zwischen den SIC-Teilnehmenden). Andererseits geht es um die Rückbestätigung an den Zahler, dass die Zahlung tatsächlich auf dem Konto angekommen und nicht beim Institut des Zahlungsempfängers irgendwo noch in Bearbeitung ist.

IP eröffnen mit ihrem Leistungsangebot für die Kundinnen und Kunden eine neue Dimension, die es hierzulande noch nicht gibt. Damit der Zahlungsverkehr in der digitalen Geschäftsabwicklung nicht zum Hindernis wird, braucht es diese Dimension. Das Thema ist somit auch für die Schweiz und für SIC aktuell.

## Itzi Klein

ehemals Managing Director bei Credit Suisse, verantwortlich für Settlement Systeme sowie Global Operational Banking und Chairman bei CLS Bank

**Patrick Graf,**  
PostFinance



# Umstellung auf die QR-Rechnung: Die Uhr tickt!

*Erklären – informieren – begleiten: Das ist die Devise, mit der Patrick Graf, Verwaltungsratspräsident von SIX Interbank Clearing und Leiter Corporates bei PostFinance, die Umstellung Hunderttausender von Rechnungsstellern bis zum 30. September 2022 ermöglichen will. Der Termin bis zur Umstellung von den gängigen Einzahlungsscheinen auf die QR-Rechnung ist zwar sportlich. Patrick Graf zeigt sich jedoch im Gespräch felsenfest davon überzeugt, dass das gelingen wird.*

**Kurz vor Weihnachten wurde ein alter grüner Einzahlungsschein von 1965 auf einer Tauschbörse für CHF 7 verkauft. Wie wahrscheinlich ist es Ihrer Meinung nach, dass die heutigen Einzahlungsscheine mal einen Sammlerwert haben werden?**

An einen Liebhaberwert bei jährlich mehreren Hundertmillionen von Einzahlungsscheinen glaube ich kaum, auch wenn Menschen alles Mögliche sammeln. Aber ausschliessen kann ich es natürlich nicht. Immerhin gab es den Fall mit einem ausgestellten Check über neun Milliarden Dollar, der als Kapitalspritze die US-Investmentbank Morgan Stanley in 2008 rettete. Dieser Check hat mit Sicherheit einen Sammlerwert. Vielleicht gibt es auch einen Einzahlungsschein, der genauso berühmt ist.

**Sind Sie froh oder wehmütig, dass die bald 116-jährige Geschichte der Einzahlungsscheine 2022 abgeschlossen sein wird?**

Die Geschichte ist nicht abgeschlossen, denn mit der QR-Rechnung gibt es weiterhin Einzahlungsscheine. Und die Entwicklung geht weiter – der künftige Zahlungsverkehr macht für die Benutzerinnen und Benutzer vieles einfacher, schneller, verlässlicher, sicherer. Und noch wichtiger: Wir schauen in die Zukunft. Da gibt es momentan so viele Veränderungen. Für mich ist das spannender als ein wehmütiger Blick zurück auf die 116 Jahre. Dass die Einzahlungsscheine ein wichtiges Gut darstellen und viele Vorteile haben, ist unbestreitbar. Diese werden aber auch mit der QR-Rechnung Bestand haben.

**Die Einzahlungsscheine werden gelegentlich als Schweizer Kulturgut bezeichnet. Wird die QR-Rechnung diesen kulturellen Wert erben?**

Ganz so weit in die Zukunft schauen wir nicht (*lacht*).

**Dann vielleicht in die nähere Zukunft: Wie wird der Zahlungsverkehr in zehn Jahren aussehen?**

Der Zahlungsverkehr wird digitaler sein und insbesondere im Hintergrund laufen. Ich bin überzeugt, dass wir viel mehr sogenannte *embedded* Zahlungen sehen werden. Man wird eine Zahlung im Prozess eines Kaufes viel weniger als solche wahrnehmen, weil sie automatisch im Hintergrund ausgeführt wird. Zudem wird die Transparenz grösser. Das heisst, für den Zahler wird alles in Zusammenhang mit seinen Ausgaben auf einen Blick ersichtlich. Diese Transparenz ist eine unentbehrliche Voraussetzung dafür, dass *embedded* Zahlungen von den Zahlerinnen und Zahlern akzeptiert werden. Ansonsten traue ich mich als Zahler nicht, meine Zahlungen im Hintergrund abwickeln zu lassen. Beispielsweise wird sich der Zahlungsvorgang an der Tankstelle erübrigen. Ich werde lediglich das Auto betanken und weiterfahren. Die Bezahlung kann ich dann anhand einer Anzeige auf meinem Smartphone nachvollziehen.

**In anderen Ländern sind solche Lösungen bereits im Einsatz. Man fährt mit dem Auto ins Parking eines Einkaufszentrums in Budapest und verlässt es nach dem Einkaufen wieder – alles ohne ein physisches Ticket. Die Zahlungsabwicklung erscheint in der Smartphone-App der Hausbank.**

Bei uns in der Schweiz gibt es auch solche Ansätze, allerdings erst im Versuchsstadium. Aber wir werden eine ähnliche Entwicklung sehen.

**Zurück zu den Einzahlungsscheinen: Sie haben eben erwähnt, dass 2022 nicht die ganze Geschichte vorbei sein werde. Auch das Kapitel mit der ESR-Referenz, die vor genau 50 Jahren von der PostFinance-Vorgängerin PTT eingeführt wurde und jetzt QR-Referenz heisst, bleibt offen. Wie lange noch?**

In den nächsten Jahren ist mit keiner Änderung zu rechnen. Diese Referenz ist «fest verdrahtet» in der Zahlungs- und Buchhaltungssoftware der Rechnungssteller. Ich kann mir gut vorstellen, dass wir sie vielleicht mit der Einführung von Instant Payment ablösen.

**Kontinuität wird auch anderweitig deutlich: Wie die Einzahlungsscheine hat auch die QR-Rechnung**

Patrick Graf, PostFinance



**beispielsweise das gleiche Format, ist perforiert und verfügt über einen Zahlteil und einen Empfangsschein. Viele Marktteilnehmer bezeichnen die Umstellung als mutlos. Wie sehen Sie das?**

Die QR-Rechnung ist ein hervorragendes Produkt, das alle wichtigen Bedürfnisse abdeckt. Sie ist meines Erachtens nicht mutlos, sondern ideal für den heutigen und für den zukünftigen Zahlungsverkehr. Die QR-Rechnung bietet viele digitale Möglichkeiten und kann traditionell eingesetzt werden. Sie ist eine universelle Lösung. Die Umstellung ist ein Kraftakt für den Finanzplatz und die Rechnungssteller. Und was ganz wichtig ist: Wir nehmen alle mit auf die Reise. Das ist ein ganz entscheidender Punkt.

## Die QR-Rechnung ist eine universelle Lösung.»

**Seit gut einem halben Jahr sind wir in der Parallelphase Einzahlungsscheine/QR-Rechnung. Was hat PostFinance bewogen, das Enddatum für die heutigen Einzahlungsscheine nach so kurzer Zeit zu kommunizieren?**

Die QR-Rechnung ist gut am Markt angekommen. Es wurden bereits ein paar Millionen davon reibungslos verarbeitet. Man kann sagen, die QR-Rechnung hat den Praxistest erfolgreich bestanden. Das ist für uns das Wichtigste. Wir brauchten nämlich die Sicherheit, dass die Abwicklung grosser Mengen funktioniert. Nun ist es so, dass mit der QR-Rechnung zusammen acht verschiedene Belege in der Parallelphase in Umlauf sind. Diese Phase wollen wir aus Gründen der Effizienz so kurz wie möglich halten. Das haben wir im Vorfeld immer gesagt. Und wir dürfen den regulatorischen Druck nicht unterschätzen. Ende 2022 haben wir eine harte Deadline für den Zahlungsverkehr mit Liechtenstein. Ab diesem Zeitpunkt dürfen wir keine ES-/ESR-Zahlungen in das Fürstentum überweisen. Zudem hat uns die FINMA im Zusammenhang mit der Geldwäschereiverordnung eine Ausnahmeregelung gewährt bezüglich Angaben zum Zahler. Auch in der Schweiz hat der ESR ein Ablaufdatum. Mit der QR-Rechnung können nicht nur die Zahlungsempfängerangaben, sondern auch die Daten zum Zahler übermittelt werden.

**Der Zeitplan für die Umstellung Hunderttausender von Rechnungsstellern bis Herbst 2022 klingt sportlich. Wie stellen Sie sich das vor?**

Das angeschlagene Tempo ist sicherlich hoch. Aber auch machbar. Den reibungslosen Umstellungsprozess stellt PostFinance gemeinsam mit dem Schweizer Finanzplatz

### VORTEILE DER RECHNUNGSSTELLUNG MIT QR-RECHNUNG UND eBill:

- Mehr Effizienz in der Administration, weil der Prozess der Rechnungsstellung und des Zahlungsverkehrs automatisiert wird.
- Vereinfachter Zahlungsabgleich, weil weniger manueller Aufwand anfällt.
- Weniger Fehler, weil alle Zahlungsinformationen elektronisch übermittelt werden.
- Geringerer Arbeitsaufwand, weil die Bestellung vorbedruckter Einzahlungsscheine wegfällt.
- Weniger oder gar kein Papierverbrauch.
- Unternehmen haben die Wahl zwischen der QR-Rechnung und eBill. Auch eine Kombination beider Lösungen ist möglich, je nach Bedürfnis des Unternehmens und der Kunden.

sicher. Wichtig ist: Alle müssen am gleichen Strang ziehen, die Rechnungssteller über die nötigen Schritte genügend informieren und immer wieder darauf aufmerksam machen. Ein Beispiel aus der Vergangenheit stimmt mich sehr zuversichtlich: Den Einzahlungsschein mit der Codierzeile haben wir in den 1980er-Jahren innerhalb von zwei Jahren eingeführt. Damals war die Umstellung noch schwieriger als heute, weil jeder Beleg gemäss Vorgaben gedruckt werden musste. Alle Banken haben den Ehrgeiz, sowohl die Rechnungssteller als auch die Softwarepartner gut zu begleiten.

**Sie blasen also richtiggehend zum Endspurt. Wer profitiert danach am meisten vom neuen System?**

Die Frage ist nicht einfach zu beantworten. Die gesamte Volkswirtschaft wird davon profitieren. Erstens können grosse Datenmengen verarbeitet werden, indem wir mit der QR-Rechnung die Digitalisierung fördern. Ein schöner Nebeneffekt ist zudem, dass wir durch die Digitalisierung auch nachhaltiger werden. Wir verbrauchen einerseits weniger Papier und andererseits fallen Bargeldtransporte weg, weil weniger Bareinzahlungen getätigt werden. Ausserdem entfernen wir unnötige Prozesse aus dem System, wobei wir wie gesagt darauf achten, alle mitzunehmen.

**Für den Endspurt müssen auch die Banken vorbereitet sein. Wo sehen Sie die grössten Herausforderungen?**

Wir müssen den Kunden in den Mittelpunkt stellen, indem wir ihn aktiv auf die Reise mitnehmen. Wo ich momentan den grössten Handlungsbedarf sehe, ist beim Dauerauftrag. Wir müssen den Kunden dazu bewegen, uns zu helfen. Damit er das tut, müssen wir sein Verständnis gewinnen. Das können wir nur, wenn er weiss, wozu die Umstellung gut sein soll. Erklären, informieren, begleiten – das wird die grosse Kunst sein.



*Die QR-  
Rechnung  
hat den  
Praxistest  
erfolgreich  
bestanden.*

Patrick Graf





## «eBill ist selbstverständlich der entscheidende Schritt zur vollständigen Digitalisierung der Rechnungsprozesse.»

### Was passiert konkret, wenn jemand am 1. Oktober 2022 mit einem alten Einzahlungsschein auftaucht und eine Teilzahlung von Ratenrechnungen vornehmen will?

Das Personal am Schalter wird höflich darauf hinweisen, dass der Einzahlungsschein ein veraltetes Format hat und nicht mehr verarbeitet werden kann. Ich glaube jedoch nicht, dass ein grosser Rechnungssteller nicht imstande sein wird, per 30. September 2022 umzustellen. Wichtig ist, dass wir die Rechnungssteller rechtzeitig über die Herausforderung solcher Teilzahlungen informieren. Das müssen wir gut im Griff haben, damit sie ihre Kunden ihrerseits auf den Formatwechsel vorbereiten können. Wenn wir anfangen würden, Workarounds zu basteln, würde es wahnsinnig schwierig werden. Das ist ein gefährliches Terrain, das wir als Finanzplatz nicht betreten sollten.



### Wie alternativlos ist der Termin vom 30. September 2022?

Das Datum ist so fixiert, weil es regulatorisch gefordert wird. Ganz ehrlich glaube ich nicht, dass die FINMA lange zuschauen würde, wenn wir den Termin nach hinten schieben würden. Was für mich wichtig ist: Es geht um die Modernisierung des Schweizer Zahlungsverkehrs. Es braucht etwas Mut, das Alte loszulassen und der neuen, einfacheren Zahlungsverkehrswelt die Chance zu geben, sich zu beweisen. Das wollen wir als Banken, das wollen wir als Finanzplatz. Ich bin felsenfest überzeugt, dass uns das gelingen wird.

### Welche Rolle spielt eBill in dieser neuen Zahlungsverkehrswelt?

eBill ist selbstverständlich der entscheidende Schritt zur vollständigen Digitalisierung der Rechnungsprozesse und hat Vorteile gegenüber einer PDF-Rechnung. Vor allem ist eBill betreffend Zahlungsbereitschaft und Sicherheit beim Rechnungsempfänger der PDF-Rechnung überlegen.



Erhalte ich PDF-Rechnungen per E-Mail zugestellt, muss ich beispielsweise damit rechnen, dass sie in meinem Spam-Ordner landen. Zudem besteht die Gefahr, dass ich «falsche» Rechnungen, also Phishing-Rechnungen erhalte, was zu genereller Verunsicherung führen kann. Ich finde das heikel. eBill ist in dieser Hinsicht wirklich ein ideales Produkt, weil ich die Rechnung dort erhalte, wo ich sie bezahle, nämlich im eigenen E-Banking.

### Einige Finanzinstitute geben ihren Kunden seit der Einführung der QR-Rechnung keine Einzahlungsscheine mehr ab. Andere wollten die jetzt im Januar angekündigte offizielle Einstellung abwarten. Wie schnell sollten diese Banken auf ES/ESR bzw. BESR verzichten?

Ich halte es nicht für sinnvoll, nun weiter zuzuwarten. Je weniger Einzahlungsscheine im Umlauf sind, desto schneller erfolgt die Umstellung auf die QR-Rechnung. Ein gestaffeltes Vorgehen kann ich mir jedoch gut vorstellen.

Interview:  
Gabriel Juri  
SIX

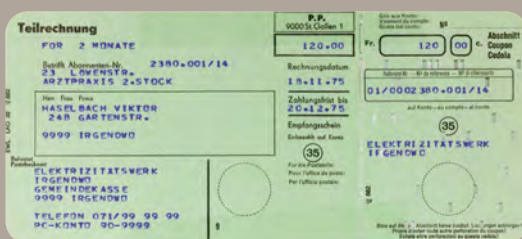
# Der Einzahlungsschein – Rückblick auf eine Ära

Die Post prägte mit dem Einzahlungsschein über 100 Jahre lang den Schweizer Zahlungsverkehr. Millionen von Schweizerinnen und Schweizern über zahlreiche Generationen hinweg machten sich zur Gewohnheit, ihre Rechnungen damit zu begleichen. eBill und die QR-Rechnung schicken den Schweizer Einzahlungsschein auf den 30. September 2022 in Pension.

Hier ein Überblick über verschiedenste historische Ausprägungen.

## Der grüne Einzahlungsschein (1906 bis 1986)

Im *Einzahlungsschein-Verfahren (ESV)* mit dem grünen Formular diente der Einzahlungsschein als Abrechnungsbeleg für Bareinzahlungen. Der linke Abschnitt war die Quittung für den Einzahler, der mittlere Teil blieb beim Postchequedienst, während der rechte abgeschnitten und an den Zahlungsempfänger abgegeben wurde. Die Lochung diente zur visuellen Prüfung. Mitteilungen an den Zahlungsempfänger konnten auf der Rückseite des rechten Abschnitts angebracht werden.

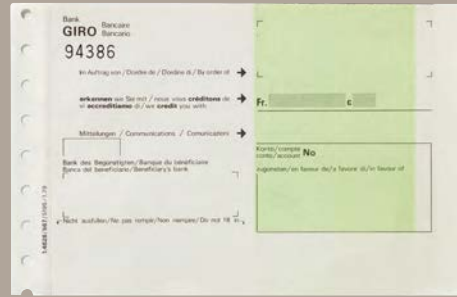


## Die Einzahlungskarte (1955 bis 1988)

Als erstes System mit maschineller Verarbeitung führte die Post in den 1950er-Jahren das *Einzahlungskarten-Verfahren (EKV)* in der Form einer grünen Lochkarte ein. Der linke Teil diente dabei als Empfangsschein für den Einzahler, während der rechte im zentralen Rechenzentrum der Post verarbeitet wurde. Der Empfänger erhielt die Zahlungsdaten (Betrag und Referenznummer) auf einem Datenträger.

**Giroträger der Banken (ca. 1970 bis 1986)**

Der Giroträger war ein Versuch der Banken, den grünen Einzahlungsschein der Post zu konkurrenzieren. Zahlungen damit wurden über das Bankenclearing abgewickelt. Bei Zahlungen an die Post wurde der grüne Abschnitt ausgeschnitten und für den Zahlungsempfänger an die Post geschickt. Die Dienstleistung wurde mit der Einführung des von Banken und Post gemeinsam herausgegebenen neuen grünen Einzahlungsscheins eingestellt.



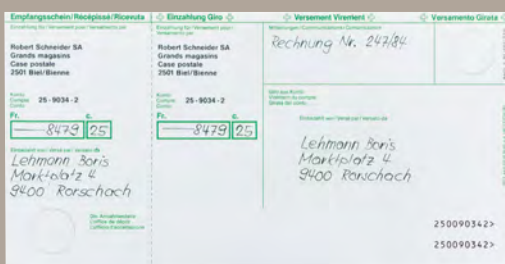
**Der blaue Einzahlungsschein mit Referenznummer (ESR) (1974 bis 2001)**

Das Verfahren für Einzahlungsscheine mit Referenznummer (VESR) ist die moderne Version des EKV. Der optisch-maschinell lesbare Beleg (ESR) besteht aus einem Empfangsschein und einem Einzahlungsschein (zugleich Girobeleg) mit Codierzeile. Der Zahlungsempfänger erhält nur noch einen Datenträger mit den Referenzdaten. Der blaue Einzahlungsschein wurde 2001 durch den heutigen orangen Einzahlungsschein ersetzt.



**Der orange Einzahlungsschein mit Referenznummer (ESR) (seit 2001)**

Der ESR der Post erweist sich 2001 als durchschlagender Erfolg, weil er den Unternehmen einen hohen Automatisierungsgrad in der Verarbeitung ihrer Debitorenzahlungen ermöglicht. Das veranlasst die Banken, diesen neuen Beleg selbst zu nutzen und als Bankeinzahlungsschein mit Referenznummer (BESR) den Kundinnen und Kunden zur Verfügung zu stellen.



**Der grüne Einzahlungsschein (1986 bis 1998)**

Der von der Post und den Banken gemeinsam gestaltete grüne Einzahlungsschein löst den ersten grünen der Post und den Giroträger der Banken ab. Optisch-maschinell lesbar, erlaubt er Zahlungen zugunsten eines Postkontos oder direkt auf ein Bankkonto. Wegen der Microverfilmung ist das Mitteilungsfeld neu auf der Vorderseite platziert. Seit 1998 ist er als roter Einzahlungsschein im Einsatz.

**Der rote Einzahlungsschein (seit 1998)**

Mit dem Einsatz von Scannern und der damit verbundenen Verwendung von Blindfarbe (wird beim Einscannen nicht erfasst) löst der rote Einzahlungsschein 1998 den grünen ab.



# 2021 ist das eBill-Jahr für Unternehmen

*eBill hat den Anspruch, die digitale Rechnung für die Schweiz zu sein. Mittlerweile bei über zwei Millionen Privatpersonen etabliert, soll eBill dieses Jahr auch im Unternehmenssegment zulegen.*

Die vergangenen Monate haben gezeigt, wie wichtig es ist, als Unternehmen digital und in verteilten Strukturen funktionieren zu können. Einem effizienten Inkassowesen mit zuverlässigen Cashflows kommt insbesondere in wirtschaftlich anspruchsvolleren Zeiten ein hoher Stellenwert zu.

Genau da setzen SIX und der Finanzplatz Schweiz mit den modernen Lösungen QR-Rechnung und eBill an, um spätestens per 30. September 2022 die heutigen Einzahlungsscheine abzulösen. Während die QR-Rechnung hauptsächlich als Ersatz für die klassischen Einzahlungsscheine zu verstehen ist, stellt eBill die Zukunft der volldigitalisierten Rechnungsstellung in der Schweiz dar.

## **eBill als Erfolgsgeschichte**

Mit über zwei Millionen Nutzerinnen und Nutzern erreicht eBill mittlerweile gut die Hälfte aller Schweizer Haushalte und ist aus der Zahlungsverkehrslandschaft und aus dem Leistungsangebot vieler Rechnungssteller nicht mehr wegzudenken. Jeden Monat versenden Unternehmen Millionen von eBill-Rechnungen, die ihre Kunden höchst zuverlässig bezahlen: Über 95 Prozent der Rechnungen werden vor oder per Fälligkeitsdatum beglichen. Dies bedeutet im Vergleich zu Papierrechnungen oder E-Mail-Rechnungen eine 10 bis 20 Prozent höhere Zahlungszuverlässigkeit.



## **Unternehmen als Rechnungssteller**

Bereits knapp 4000 Unternehmen setzen für ihre Rechnungsstellung auf eBill – Tendenz stark steigend. Verschiedenste Partner von SIX bieten eBill für Unternehmen im Markt an, sodass vom KMU bis hin zum Grossunternehmen für alle eine passende Lösung zum Versenden von eBill-Rechnungen vorliegt. Gerade von Seiten der eBill-Partner wird es 2021 eine Vielzahl von Neuerungen für Unternehmen geben, die eBill noch attraktiver für die Rechnungsstellung machen. Zum Beispiel können Unternehmen ihre Kunden dank der Look-Up-Funktion via E-Mail-Adresse oder UID (Unternehmens-Identifikationsnummer) finden und automatisch auf eBill umstellen. Oder sie können eBill direkt in ihre Verkaufs- und Anmeldeprozesse integrieren, beispielsweise in Online-Checkoutprozesse oder aber auch in Kundenportale. Und für die Kundinnen und Kunden ist der Wechsel stets ein Kinderspiel.

## **Unternehmen als Rechnungsempfänger**

Stand in einer ersten Phase eine breite Abdeckung der privaten Rechnungsempfänger mit eBill im Zentrum, so verlagert sich der Fokus nun zunehmend auch in Richtung Unternehmen (s. Abbildung 1). Dies mit dem Ziel, eBill vollumfänglich als zukunftsorientierten Kanal für den Empfang von «einfachen» Rechnungen zu etablieren. «Einfach» bedeutet in diesem Zusammenhang, dass die Rechnungen über keinen Datenhaushalt rund um Bestellpositionen verfügen.

## Zielgruppen eBill-Rechnungsempfang

	 	 	 
<b>Kundensegment</b>	<b>Privatperson</b>	<b>Unternehmen ohne Business-Software</b>	<b>Unternehmen mit Business-Software</b>
<b>Empfangskanal</b>	eBill im E-/M-Banking verarbeiten	eBill mit eBill for Business im E-Banking verarbeiten	eBill in Business-Software verarbeiten
<b>Verfügbarkeit</b>	Bei rund 100 Finanzinstituten verfügbar	Bei mehreren national tätigen Finanzinstituten verfügbar – weitere Finanzinstitute im Roll-out	In Planung, angestrebte Verfügbarkeit 2022

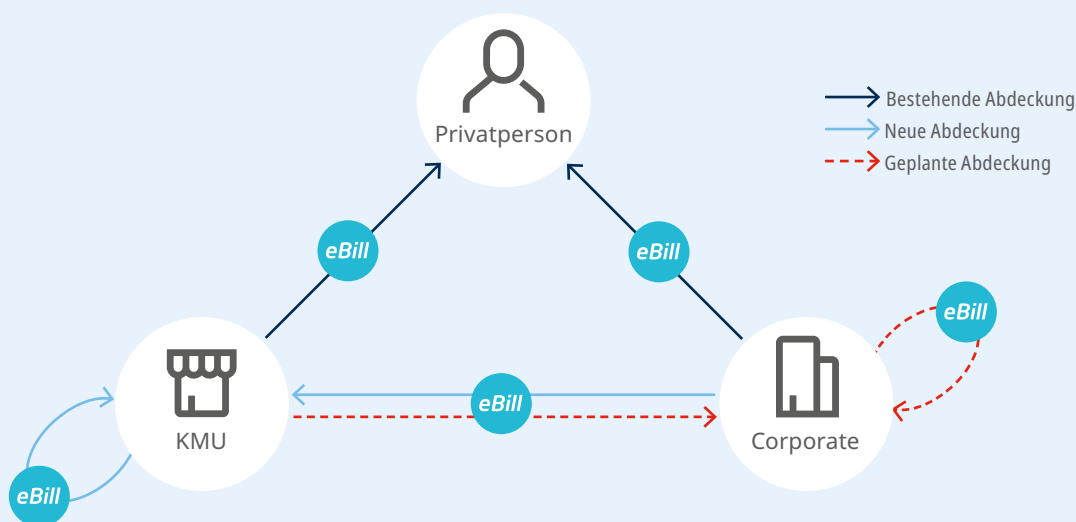
SIX setzt dabei auf ein zweistufiges Vorgehen:

- In einer ersten Phase liegt der Fokus auf KMU, die ihre Rechnungen im E- oder M-Banking empfangen und bezahlen wollen. Über 15 000 Unternehmen profitieren bereits von diesem Angebot einzelner Banken. Da immer mehr Finanzinstitute im Verlauf

dieses Jahres damit auf den Markt kommen, dürfte die Lösung in Kürze breit verfügbar sein.

- In einer zweiten Phase wird das Angebot auf Unternehmen ausgeweitet, die eBill-Rechnungen direkt in ihrer Business-Software empfangen und weiterverarbeiten wollen.

## eBill-Abdeckung nach Zielgruppen



### eBill kombiniert mit der QR-Rechnung einführen

Um den Anspruch an eine digitale Rechnung für die Schweiz zu erfüllen, muss eBill alle relevanten Segmente auch im Unternehmenskontext durchdringen. Mit den geplanten Erweiterungen in Richtung Business-Software-Integration können Unternehmen ihren Rechnungsempfang einfach digitalisieren. 2021 ist das richtige Jahr, um nicht nur auf die QR-Rechnung umzustellen, sondern auch gleich eBill einzuführen. Die QR-Rechnung ist mit eBill kombinierbar. Mithilfe der E-Mail-Adresse des Rechnungsempfängers auf der QR-Rechnung lässt

sie sich automatisiert in eine eBill-Rechnung konvertieren. Das spricht umso mehr dafür, im Rahmen der Umstellung zukünftig sowohl eBill als auch die QR-Rechnung anzubieten.

**Daniel Berger**

SIX



**Weiterführende Infos:** Anbieter von eBill: Sicher Rechnungen stellen, pünktlich Geld erhalten

Auf eBill umsteigen lohnt sich für Unternehmen und Kunden:

# Digitaler Rechnungsversand am Beispiel der SBB

*Rund 200 000 ÖV-Kundinnen und -Kunden nutzen bereits die Möglichkeiten von eBill, um Ihre Abo-Rechnungen zu begleichen. Die Vorteile im Überblick.*

## Papierrechnung oder eBill?

Die SBB versendet im Auftrag der ÖV-Branche jährlich 4,4 Millionen Rechnungen an GA- und Halbtax-Kundinnen und -Kunden. Diese Abos werden seit der Einführung des SwissPass im Jahr 2015 automatisch erneuert.

Die Kunden profitieren ohne Unterbruch von den abonnierten Dienstleistungen sowie von zahlreichen SwissPass-Partnerdiensten. In ihrem Kundenkonto auf [swisspass.ch](http://swisspass.ch) können die Kundinnen und Kunden die Rechnungen einsehen und verwalten. 85 % der 3,2 Millionen Abo-Kundinnen und -Kunden erhalten ihre Rechnungen noch per Post. Doch bereits heute bezahlen rund 6 % ihre Rechnungen via eBill. Die restlichen 9 % erhalten ihre Rechnung per E-Mail.



## Die Vorteile für die SBB

**Einsparungen:** Die SBB spart pro eBill rund 30 Rappen gegenüber einer Papierrechnung. Ausserdem fallen weniger Korrekturen und manuelle Aufwände im Support an, da dank eBill alle für die Einzahlung benötigten Angaben bereits vorhanden sind. Die Daten zeigen ausserdem: Mit eBill bezahlen die Kunden ihre Rechnungen pünktlicher, das Unternehmen spart bei den Zahlungserinnerungen und Mahnungen.

**Nachhaltigkeit:** eBill schont die Umwelt. Bei über 4,4 Millionen Rechnungen mit durchschnittlich drei Blättern und Couverts wird der Papierverbrauch durch die elektronische Rechnungsstellung massiv reduziert. Auch der Versand der Rechnungen per Briefpost entfällt.

## Die Vorteile für die Kundinnen und Kunden

**Rechnungen schnell und bequem bezahlen:** Die Abo-Rechnungen gelangen direkt ins persönliche E-Banking-Konto der Kundin oder des Kunden und können mit nur zwei Klicks freigegeben werden. So sparen sich die Kundinnen und Kunden den Gang zur Post oder das mühsame Einscannen von Rechnungen und das Abtippen langer Referenznummern.

**Sicherheit:** eBill schützt Kundinnen und Kunden vor Phishing und Spam.

**Nachhaltigkeit:** Dank digitalem Rechnungsversand wird der Papierverbrauch deutlich reduziert; der Transport per Post erübrigt sich. Die Kunden tragen massgeblich dazu bei, die natürlichen Ressourcen zu schonen und erleben das gute Gefühl, sich dank eBill für eine intakte Umwelt zu engagieren.

Max Mustermann, 123-006-417-1  
1109300641



Guten Tag Herr Mustermann

Empfangen Sie Ihre Rechnungen in Zukunft direkt in Ihrem E-Banking, und geniessen Sie folgende Vorteile:

<p><b>Einfach</b> Sie empfangen Ihre Rechnung elektronisch in Ihrem E-Banking.</p>	<p><b>Schnell</b> Sie prüfen die Rechnung und geben sie mit nur zwei Klicks frei, passen das Ausführungsdatum an oder lehnen, falls etwas nicht stimmt, die Zahlung ab.</p>	<p><b>Sicher</b> Sie erhalten die Rechnung direkt und ohne Umwege in Ihr E-Banking und sind somit geschützt vor Spam und Phishing.</p>	<p><b>Umweltfreundlich</b> Dank eBill verursachen Sie weniger Abfall, weniger Transporte und somit auch einen geringeren CO<sub>2</sub>-Ausstoss.</p>
--	---	--	---

Herr Mustermann, steigen Sie jetzt um. Loggen Sie sich dazu ganz einfach in Ihr E-Banking ein und aktivieren Sie eBill für die Abo-Rechnungen der SBB. Eine detaillierte Anleitung dazu finden Sie auf [swisspass.ch/bezahlung](http://swisspass.ch/bezahlung).



eBill-Teaser oberhalb des Einzahlungsscheins auf der Printrechnung – direkt am richtigen Ort.

## Immer mehr Abo-Kundinnen und -Kunden nutzen eBill

Die eBill-Quote stieg im Jahr 2020 von durchschnittlich 3,3 % auf 7,3 % bei den GA- und auf 5,8 % bei den Halbtax-Kundinnen und Kunden. Tendenz steigend. Innerhalb eines Jahres konnte die ÖV-Branche somit den eBill-Anteil im Rechnungsversand verdoppeln.

Ausschlaggebend dafür waren diese vier Massnahmen:

### Ergebnisse A/B-Testing eBill Online-Mailing:

	Convenience	Nachhaltigkeit
Öffnungsrate	45,6 %	47,4 %
CTOR (Click-to-Open rate)	8,5 %	16,4 %
Response	3,9 %	3,9 %

Prozent der Kunden bezogen auf alle E-Mail-Empfänger abzüglich der Bounce Rate.

1. Mehrstufiges Online-Mailing (Initial-Mail, Reminder, Dankesmail) mit A/B-Test, um herauszufinden, welche Argumentation (Convenience oder Nachhaltigkeit) die Kundinnen und Kunden eher überzeugt. Die Klickrate war bei den Mailings mit Fokus auf Nachhaltigkeit doppelt so hoch, wie bei den Mailings, die das Thema Convenience aufgriffen. In Punkto Conversion schnitten beide Mailings gleich gut ab.
2. Aufbauend auf den Erkenntnissen des A/B-Testings läuft eine triggerbasierte Online-Kampagne. Die Kundinnen und Kunden erhalten sechs Wochen vor Versand der Printrechnung ein Mailing, das sie auf die Möglichkeiten von eBill aufmerksam macht. Aufgrund der kurzen Laufzeit der Kampagne gibt es zu dieser Massnahme noch keine aussagekräftigen Zahlen.
3. eBill-Teaser oberhalb des Einzahlungsscheins auf der Printrechnung sowie prominent platzierte Information zu eBill auf [swisspass.ch/bezahlung](http://swisspass.ch/bezahlung).
4. Schulung des Verkaufspersonals und ausführliches Q&A. Nur wenn die Personen im direkten Kundenkontakt im Thema sattelfest sind, können sie die Kunden im persönlichen Kontakt von den Vorteilen überzeugen.

**Convenience Testing Online-Mailing.**

**Nachhaltigkeit Testing Online-Mailing.**

Mélanie Muggli und Astrid Strømnes  
SBB AG

# Das Einkaufserlebnis von morgen

Die Digitalisierung im Einzelhandelssektor nimmt Fahrt auf – nicht zuletzt seit Ausbruch der Covid-19-Pandemie. Gleichzeitig eröffnen immer mehr Online-Händler physische Läden. Ist Offline etwa das neue Online? Wie sieht das Einkaufen im Jahr 2030 aus? Das White Paper «Future of Brick-and-Mortar Commerce» von SIX identifiziert die wichtigsten Merkmale, welche die Customer Journeys rund um den Einzelhandel künftig prägen werden. Ferner zeigt es die Geschäftsmöglichkeiten auf, die sich für Retailbanken daraus ergeben können.

Das neueste White Paper von SIX präsentiert zwei Zukunftsszenarien. Das wahrscheinlichere geht davon aus, dass das E-Commerce-Geschäft zwar weiter wachsen und 2030 rund 40 Prozent des weltweiten Einzelhandelsumsatzes ausmachen wird, der stationäre Verkauf aber dennoch bestehen bleibt. Allerdings in veränderter Form: Läden werden vor allem dann überleben, wenn sie im Sinne eines «Shoppingtainment» neuartige, exklusive, persönlich-emotionale Erlebnisse bieten, die bleibende Erinnerungen schaffen. Das zweite, weniger wahrscheinliche Szenario basiert auf der Annahme, dass Nachhaltigkeit im Konsumbereich sehr stark an Bedeutung gewinnen und ein Grossteil der Kunden in den Industrieländern die Nachhaltigkeit ihres Konsums in alle ihre Kaufentscheidungen einfließen lassen wird.

In jedem Fall wird die Zukunft dem stationären Handel einen Grad an Digitalisierung, Personalisierung und Komfort bringen, der weit über das hinausgeht, was wir heute kennen. Bisher unbekannte Akteure verschärfen den Wettbewerb auf Produkt- und Dienstleistungsebene und setzen in Hinblick auf Innovation, Nutzererlebnis und Gebühren oft neue Massstäbe. Aber auch den etablierten Retailbanken bietet der physische «Point of Sale» neue Geschäftsmöglichkeiten.



## Digitale Kaufbelege und Rating

Im Sinne eines reibungslosen Einkaufserlebnisses wird das nahtlose Erfassen und Bezahlen von Artikeln eine zentrale Rolle spielen. Hier bietet sich Banken die Gelegenheit, den Einzelhandel mit breit akzeptierten Self-Scanning- und Self-Checkout-Lösungen zu unterstützen. Ebenfalls denkbar ist die Bereitstellung digitaler Kaufbelege. Diese enthalten Konsumentendaten auf Produktebene und könnten gleichzeitig bei der Beurteilung der Bonität von Käufern und Verkäufern helfen (Rating).



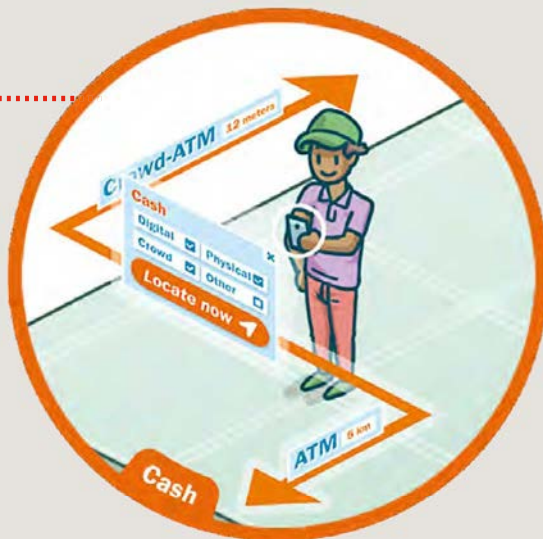


### Super Apps

Mit Super Apps lässt sich beinahe der ganze Alltag organisieren, weit über das hinaus, was wir heute von reinen Bezahl-Apps kennen. So können Kunden beispielsweise ein Produkt über das Smartphone digital personalisieren und später im Laden abholen. Super Apps machen es zudem möglich, einen Tisch im Restaurant zu buchen, das Menü via QR-Code auf dem Smartphone anzusehen und direkt online zu bestellen; die Rechnung und das Bezahlen erfolgen automatisch auf dem Handy. Von diesem ganz auf die Customer Journeys ausgerichteten multifunktionalen Alltagsmanagement profitieren nicht nur Nutzer und Anbieter, denn auch für Retailbanken als Betreiber können Super Apps einträglich sein.

### Nutzerzentrierte Bargeldwirtschaft

Durch eine Zentralisierung des Betriebs des Schweizer Bancomatennetzwerks ist eine Reduktion der Anzahl der Geldautomaten um 30 bis 40 Prozent ohne Serviceeinbusse denkbar. Eine weitere Option zur Kostensenkung könnte in der Einbeziehung der Konsumenten in die Geldautomateninfrastruktur liegen, basierend auf der starken Verbreitung digitaler Geräte und der flächendeckenden Konnektivität von Anbietern und Nutzern (Crowd-Augmented-Cash-Infrastruktur). Dies würde eine weitere Verringerung der Anzahl Geldautomaten ohne nennenswerte Versorgungsengpässe erlauben.



### Nachhaltigkeitsinformationen

Beim Thema Nachhaltigkeit im Finanzsektor geht es heute meist um nachhaltige Investitionen. Aber auch im Konsumbereich bieten sich Chancen für die Banken. So könnten sie die Nachhaltigkeitsdaten, die sie bereits für ihre Investoren führen, ohne Weiteres nutzen, um den Konsumenten im Kaufprozess zusätzliche Informationen zu den Produkten und Dienstleistungen zu liefern.

Der stationäre Handel als hochfrequenter Umschlagplatz bietet Retailbanken also gute Gelegenheiten, ihr traditionelles Produkt- und Dienstleistungsangebot zu erweitern und dadurch ihre Kundenschnittstelle(n) zu bewahren. Dies könnte ihnen auch beim Verkauf anderer, margenstärkerer Produkte einen entscheidenden Vorsprung verschaffen.

**Alexander Verbeck** und **Daniel Steingruber**  
SIX



**Weiterführende Infos:**  
White Paper

# Die EU-Strategie für den Retail-Zahlungsverkehr

*Der europäische Markt für Verfahren im Massenzahlungsverkehr ist stark fragmentiert. Das hat die Europäische Kommission dazu veranlasst, eine «Retail Payments Strategy» (RPS) zu formulieren, die letzten September veröffentlicht wurde. Was bedeutet das für die Schweiz und für Liechtenstein?*

In der EU wurden 2019 über 48 Prozent der unbaren Transaktionen mit Kredit- oder Debitkarten abgewickelt. Diese Kennzahl dürfte sich letztes Jahr Covid-bedingt erheblich erhöht haben. Dabei lässt sich feststellen, dass die europäischen Zahlungslösungen mit Schemes wie der Girocard/Giropay (DE), Card Bancaire (FR) oder Ideal (NL) weiterhin stark fragmentiert sind. Es profitieren an diesen Entwicklungen der Zahlungen an der Ladenkasse oder im E-Commerce überproportional die globalen, amerikanischen Akteure wie Mastercard und Visa.

## **Die EU will mehr Wettbewerb**

Mit ihrem Strategiepapier will die EU-Kommission deshalb den Wettbewerb stärken – und das nicht nur mit einem europäischen Scheme für kontaktlose, karten- und mobile-gestützte Zahlungen. Weitere Anreize für paneuropäische Zahlungsinitiativen sollen durch angepasste Regulierungen geschaffen werden, die die länderübergreifende Interoperabilität sicherstellen, die Standardisierung fördern und den niedrighschwelligen und vor allem diskriminierungsfreien Zugang auf bestehende Kundenschnittstellen ermöglichen.

Zusätzlich will die Kommission die Zahlungen in den Nicht-SEPA-Raum vereinfachen und paneuropäische Echtzeitzahlungslösungen fördern.

## **Instant Payment als Kernelement**

Die Abwicklung von Instant Payments (per Definition unter 10 Sek., i. d. R. deutlich schneller) wird als eine der wichtigsten technischen Grundlagen für die Entwicklung innovativer und effizienter Zahlungslösungen formuliert. Das entsprechende Scheme ist bereits seit 2017 aktiv, jedoch ist der Instant Payment Standard (SCT Inst) heute noch nicht ausreichend weit verbreitet – Stand Januar 2021 bieten nur 57 Prozent aller europäischen Banken solche Zahlungen an. Der effektive Anteil an Echtzeitüberweisungen lag im vierten Quartal 2020 bei knapp 8 Prozent. Zudem verlangen einige der teilnehmenden Banken dafür zusätzliche Gebühren von ihren Kundinnen und Kunden. Es kann daher vermutet werden, dass die Kommission nach Fristablauf Ende 2021 eine verpflichtende Teilnahme für Banken ausprechen wird und bereits dann fordert, dass diese Zahlungen den Kunden zu gleichen Kosten wie heutige Überweisungen zur Verfügung gestellt werden. Das wird zur Folge haben, dass viele Banken, deren Systemen Legacy-Technologie und Stapelverarbeitung zugrunde liegen, mit massiven Investitionen zu rechnen haben, um die notwendige Rund-um-die-Uhr-Verfügbarkeit sicherzustellen. SCT Inst soll darüber hinaus durch einen europaweit standardisierten QR-Code sowie das bereits definierte SEPA Request-to-Pay (RTP) (siehe S. 22) komplettiert werden.

Abbildung 1: Exemplarischer Ablauf von klassischen Kartenzahlungen gegenüber Echtzeitüberweisungen

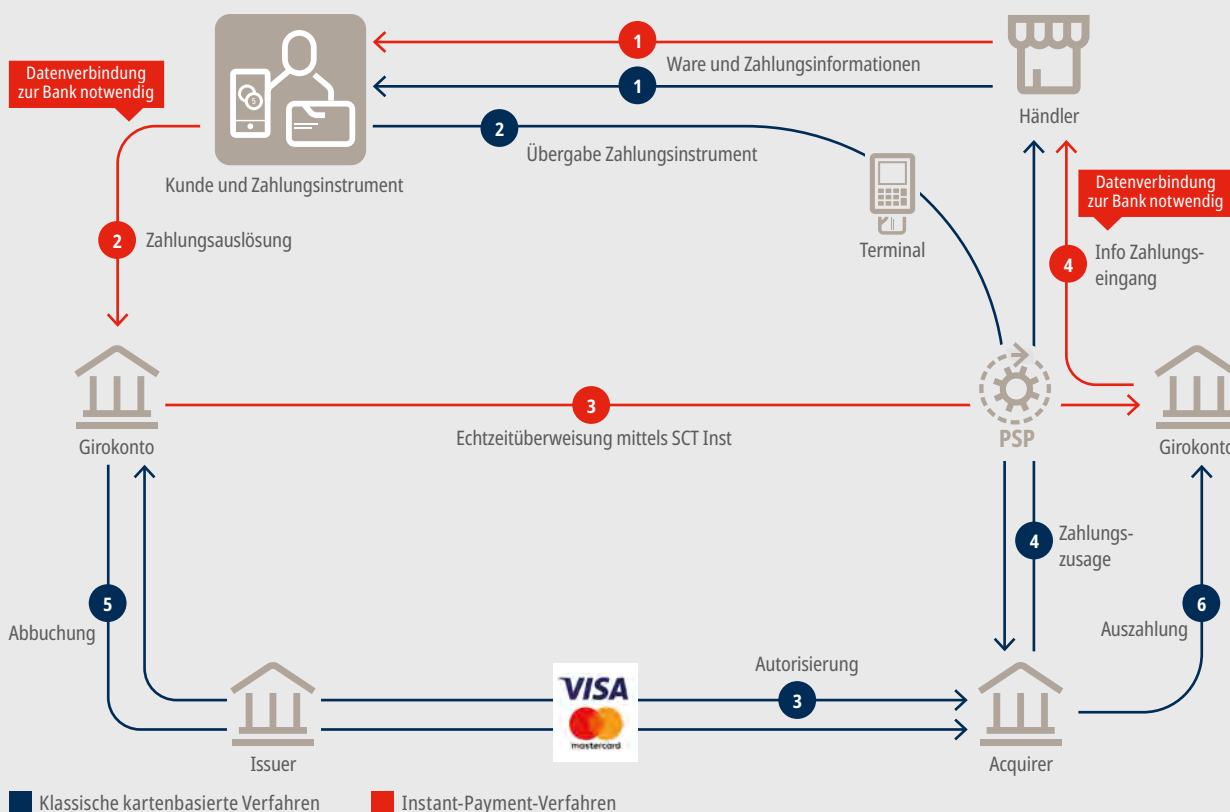


Abbildung 2: Potenzielle Implikationen von Instant Payment auf Akteure

		Akteure			
		Banken	Handel	Zahlungsdienste	
Dimension	Technologie	Validierungsmassnahmen			
		Prüfen <b>Verfügbarkeit/Skalierbarkeit</b>	✓	✓	✓
		Analyse/Anpassung der <b>Kundenschnittstellen</b>		✓	✓
		Anpassung der <b>Kontozugangsschnittstellen, KYC-/Authentifizierungsverfahren</b>	✓		✓
		Prüfung des <b>Anschlusses an die Abwicklungssysteme</b> des Zahlungsverkehrs			✓
		Identifikation <b>Technologiepartner</b> für Integration		✓	
	Geschäftsprozesse	Prüfung des <b>RTP und SEPA Proxy Lookup Schemes</b>	✓	✓	✓
		Identifikation und Ablösung von <b>manuellen und Batch-Prozessen</b>	✓	✓	✓
		Analyse des Einflusses auf die <b>Warenwirtschafts- und Treasury-Prozesse</b>		✓	
	Produkte	Analyse des Einflusses auf den <b>Geld- und Prozessfluss</b>			✓
Entwicklung neuartiger <b>eigenständiger sowie integrierter Zahlungslösungen</b>		✓		✓	
Ableitungen von <b>B2B2C-Produkten</b>		✓			
Handlungsempfehlungen	Erweiterung bestehender <b>Loyaltylösungen und Kundenschnittstellen</b>		✓		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unterstützung des <b>SCT Inst Schemes</b> (aktiv und passiv)</li> <li>• Durchführung <b>Releases, Wartung, Echtzeitmonitoring; Support</b> im 24/7-Betrieb (Banken)</li> <li>• Nutzung der <b>Echtzeitzahlung</b> bei Akzeptanz- und Auszahlung (Zahlungsinstitute)</li> <li>• Integration von digitalen <b>Echtzeitzahlungen</b> in sämtliche kundenrelevante Geschäftsprozesse</li> </ul>				

### Disruptives Szenario

Die vorliegende Strategie der EU-Kommission geht weit über vorherige Ansätze hinaus. Dies kann bei systematischer Umsetzung dazu führen, dass Instant Payment als Treiber für komplett digitale und automatisierte Geschäftsprozesse bei Kunden, Banken sowie dem Handel fungiert und disruptiv auf heute weit etablierte Abwicklungsstrukturen wirkt. Kunden könnten dann zum Beispiel mittels unterschiedlicher Zahlungsinstrumente sicher und bequem Zugriff auf ihr Bankkonto erhalten, um am POS oder im Online-Checkout Echtzeitüberweisungen auszulösen (s. Abbildung 1). Diese könnten unmittelbar im System des Händlers gutgeschrieben und zugeordnet werden. Eine Abwicklung von Transaktionen könnte dabei mit gänzlich anderen Providern und ggf. ohne die etablierten Kartenorganisationen innerhalb von Sekunden abgeschlossen sowie durch vielfältige Zusatzservices angereichert werden.

«**Um den Euro als Währung und Europa als Volkswirtschaft zu stärken, sollen Zahlungen in andere Währungsräume schneller, günstiger und einfacher durchführbar sein.»**

Dies ist natürlich kein garantiertes Szenario. Vielmehr kann es auch dazu kommen, dass die Umsetzung zwar massive Investitionen in Infrastrukturen notwendig macht, die Anwendungsfälle aber dennoch begrenzt bleiben, da in der Zwischenzeit bestehende Lösungen eine Vielzahl der Kundenbedürfnisse abdecken und der geschaffene Mehrwert den Aufwand nicht rechtfertigt. Das tatsächliche Resultat wird – wie so oft – die Zeit zeigen. Sicher ist nur, dass Instant Payment eine zentrale Rolle spielen wird.

### Internationalisierung des SEPA-Schemes

Um den Euro als Währung und Europa als Volkswirtschaft zu stärken, sollen Zahlungen in andere Währungsräume schneller, günstiger und einfacher durchführbar sein. SEPA soll somit zu einem internationalen Standard werden, der es beispielsweise der wachsenden Gruppe von Arbeitsmigranten vereinfacht, Geld in ihre Heimat ausserhalb der EU zu überweisen und die durchschnittlichen Kosten für globale Finanztransfers von heute rund 7 Prozent signifikant zu reduzieren. Die Kommission formuliert für sich den Anspruch, SEPA-Standards als Exportgut zu deklarieren und die Standardisierung auch über die Grenzen Europas hinaus zu fördern.

### Implikationen für die Schweiz und für Liechtenstein

Sowohl in der EU als auch in der Schweiz nimmt die Vielfalt im Zahlungsverkehr für Endkunden zu. Während viele Zahlvorgänge in der Schweiz bereits elektronisch stattfinden, werden eine Vielzahl an Neuerungen in den Ökosystemen vorgestellt. Mit TWINT sind in der Schweiz bereits erste Schritte in Richtung einer nationalen unabhängigen Lösung angestossen worden, wenngleich dies nicht auf Instant Payment beruht. Während im EWR Open Banking regulatorisch vorangetrieben wird, setzt die Schweiz auf Entwicklungen im Markt (z. B. bLink, siehe S. 21). Liechtenstein wird als EWR-Mitglied direkt von der EU-Strategie tangiert, doch auch die Akteure auf dem Finanzplatz Schweiz sollten aufgrund der engen Verzahnung mit dem EWR die Stossrichtung dieser Strategie überprüfen. Wie in Abbildung 2 dargestellt, empfiehlt es sich, potenzielle Implikationen frühzeitig zu analysieren und etwaige Chancen für die jeweilige eigene Situation abzuleiten. Paradigmenwechsel wie Instant Payment, Open Banking oder eine umfassende Interoperabilität in Richtung EWR erfordern auch hier weitreichende Anpassungen in den Infrastrukturen und bestrafen auf Dauer eine passive Position einzelner Teilnehmer. Selbst wenn die Umsetzung bedeutet, dass eigene Geschäftsmodelle um- oder neu gedacht werden müssen (beispielsweise der Umgang von Bankdaten im Kontext von Open Banking oder die Rolle des Acquirers), werden die Schweiz und Liechtenstein als wirtschaftliche Partner auf mittel- bis langfristige Sicht von der Kooperation mit der EU und ihren Teilnehmern profitieren und weitere Geschäftsfelder etablieren können.

**Fabian Meyer und Christoph Kurtzmann**

CORE SE



Finanzinstitute und Drittanbieter verbinden sich via bLink, um ihren Kunden datenbasierte Services bereitstellen zu können.

# KLARA – eine Pionierin der Open-Banking-Lösung bLink

Mit bLink hat SIX im letzten Mai die Open-Banking-Lösung für den Finanzplatz Schweiz lanciert. Über die Plattform können sich Finanzinstitute und Drittanbieter über standardisierte Schnittstellen einfach und sicher verbinden, um ihren Kundinnen und Kunden innovative datenbasierte Services anzubieten. Ein wichtiger Partner bei der Entwicklung der bLink-Plattform ist KLARA. Das Business-Software-Unternehmen zeigt vor, wie Open Banking in der Praxis geht und was das für die Buchhaltung der Zukunft bedeutet.

KLARA unterstützt KMU als lernendes, proaktives System in sämtlichen administrativen Aufgaben im Unternehmensalltag – von der Buchhaltung und dem Lohnwesen über das Marketing und den Verkauf bis hin zur Kundenbindung. Mit bLink von SIX entwickelt KLARA ihre Lösung entscheidend weiter, indem sie die Bankkonten ihrer Kunden via Schnittstelle direkt an ihr System anbindet.

## Banktransaktionen sind wichtig für KMU

KLARA wurde von Anfang an auf einer Plattformarchitektur aufgebaut, die auf Integrationen setzt und damit alle relevanten Marktakteure, mit denen ein KMU interagiert, einbinden kann. Neben Ämtern und Versicherungen sind dies auch Banken. Ein Open-Banking-Standard, wie ihn SIX mit bLink etabliert, entspricht somit voll und ganz der «Ecosystem-Strategie» von KLARA. Banktransaktionen machen einen wesentlichen Teil in der Buchhaltung eines KMU aus. Es liegt nahe, dass neben der automatisierten Rechnungs- und Belegverbuchung sowie der entsprechenden Archivierung auch die eigentliche Zahlungstransaktion automatisiert ablaufen muss, insbesondere in der heutigen Zeit der fortschreitenden Digitalisierung und Prozessoptimierung. In den nächsten

Monaten plant KLARA, weitere KMU-relevante Finanzsysteme über bLink zu integrieren. Das wird den Büroalltag der Kunden von KMU weiter stark vereinfachen.

## Neue Opportunitäten für alle Teilnehmenden

Die Integration von Kundenbankkonten in die Buchhaltung bietet darüber hinaus auch Potenzial für neue Business Cases – sowohl für Finanzinstitute als auch Drittanbieter. Wenn die Buchhaltung ständig aktuell ist, kann ein Unternehmen wichtige Informationen daraus ableiten. Schon heute macht KLARA in Echtzeit Aussagen nicht nur zur Auftrags-, sondern auch zur Liquiditätssituation eines Unternehmens. Mit bLink ist es nun denkbar, dass KLARA bei einem sich abzeichnenden Liquiditätsengpass das Unternehmen direkt im Buchhaltungstool auf einen entsprechenden Betriebskredit einer Bank hinweist, wie ihn KLARA beispielsweise mit Credit Suisse anbietet. Vielfach geschieht das, noch bevor der Firmeninhaber sich seines möglichen Engpasses bewusst wird. Auch KLARA selbst profitiert davon, weil sie bei solchen Angeboten mit einer Kommission entschädigt wird.

## Das Kundeninteresse ist gross

Inzwischen sind Credit Suisse, UBS und die Zürcher Kantonalbank via bLink an KLARA angeschlossen. Zahlreiche Kundinnen und Kunden profitieren bereits von dieser praktischen Anbindung. Das zeigt die Relevanz und das Verständnis für den Nutzen, den eine solche Verbindung für ein Unternehmen hat. Dank der partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit SIX und den standardisierten Schnittstellen auf bLink kann KLARA als Vorreiterin im Schweizer Fintech-Segment einfach und schnell weitere Banken direkt an ihre Lösung anbinden.

**Fabio Tobler**  
SIX

# Request-to-Pay – das neuste Buzzword im Zahlungsverkehr

Das neuste Schlagwort «Request-to-Pay» (RTP) ist in aller Munde. Doch um was handelt es sich dabei, wie funktioniert es und was verspricht man sich davon? In der Schweiz sind mit eBill und TWINT heute schon Verfahren im Einsatz, die auf RTP basieren.

Ein Request-to-Pay ist eine der Zahlung vorgeschaltete elektronische Zahlungsaufforderung, die den Zahlungsprozess entscheidend verbessern kann. Es handelt sich somit nicht um ein Zahlungsmittel oder ein Zahlungsinstrument, sondern um eine Meldung, mit der die Zahlungsdaten strukturiert an den Kunden (Zahler) übermittelt werden können, sodass dieser ohne Datenerfassung einen Zahlungsauftrag initiieren kann. Der Sender des RTP ist in der Regel der Zahlungsempfänger. Dieser kann die Elemente des RTP so belegen, dass eine automatische Abstimmung des Zahlungseingangs mit den offenen Posten seiner Buchhaltung möglich ist.

## RTP-Verfahren in der Schweiz

Neu ist die Idee des RTP nicht. Das Verfahren hat jedoch durch die vom European Payment Council (EPC) für den SEPA-Raum kürzlich vorgeschlagene Standardisierung grosse Aufmerksamkeit erlangt und einen eindeutigen Namen erhalten. EPC hat im «SEPA Request-to-Pay (SRTP) Scheme Rulebook» einheitliche Vorgaben gemacht, wie

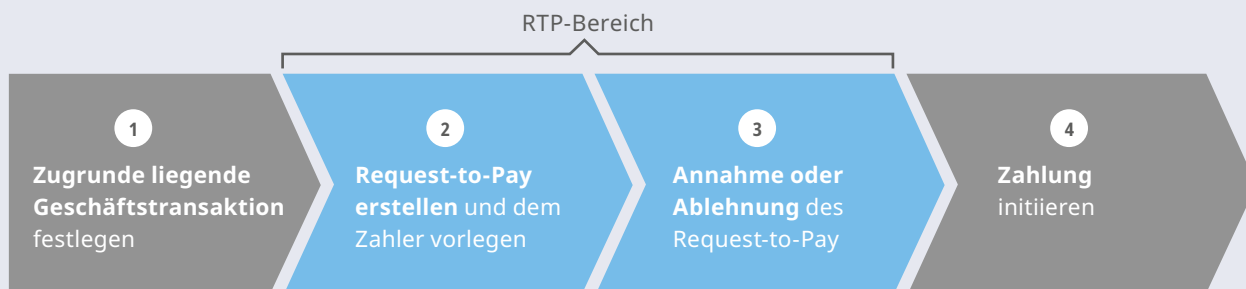
Service Provider und Banken mit der Zahlungsaufforderung umgehen sollen. Doch schon seit längerem kennen wir RTP-ähnliche Zahlungsprozesse auch in der Schweiz. So ist zum Beispiel eine eBill-Rechnung nichts anderes als ein RTP. Auch TWINT baut auf einem ähnlichen Mechanismus auf, wenn ein Nutzer Geld anfordert.

## Technologieunabhängig

Aus der Übertragungsperspektive ist ein RTP-Verfahren kanalunabhängig. Der Zahlungsempfänger kann via seinen RTP-Dienstleistungsanbieter, der direkt oder indirekt mit dem Zahler verbunden sein muss, über jeden gesicherten Kanal den RTP an den Zahler übertragen. Der Zahler selbst kann einen RTP direkt vom Zahlungsempfänger über verschiedene Umgebungen wie beispielsweise Proximity-Technologien, Messaging-Anwendungen, dedizierte APIs usw. empfangen.

Welche Technologie schlussendlich zum Einsatz kommt, ist abhängig von der jeweiligen RTP-Anwendung.

Abbildung 1: Fokus von Request-to-Pay



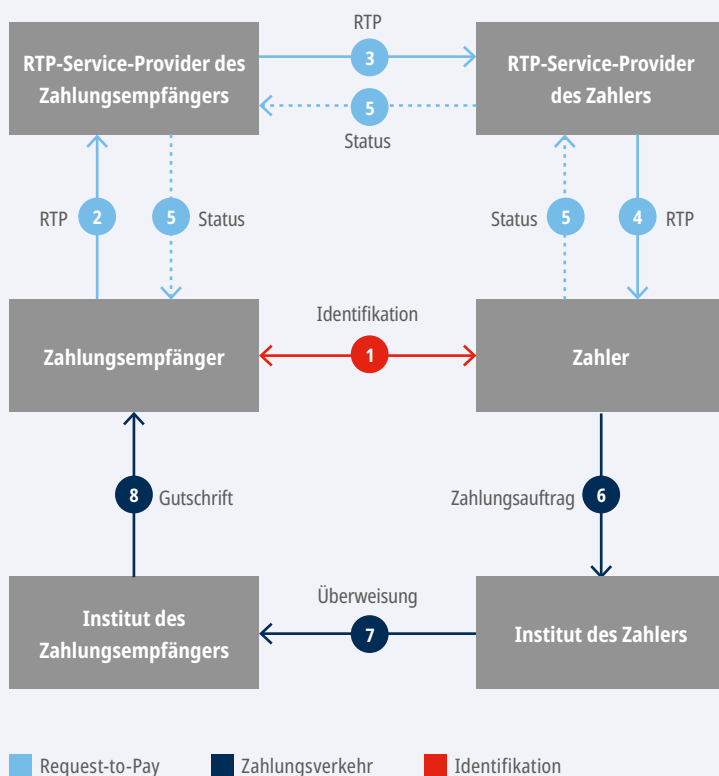
1. Vorbereitungsphase, in der die zugrunde liegende Transaktion festgelegt wird (dieser Teil liegt ausserhalb eines RTP-Verfahrens).

2. Erstellung und Vorlage des RTP an den Zahler.

3. Annahme oder Ablehnung des RTP. Der Kunde (Zahler) kann den RTP annehmen und dieser Annahme kann dann eine sofortige oder zukünftige Zahlung folgen – oder verweigert werden.

4. Zahlungsprozess, beginnend mit der Initiierung der Zahlung und der Auswahl/Bestätigung des Zahlungsinstruments (dieser Teil liegt in der Regel ausserhalb eines RTP-Verfahrens).

**Abbildung 2: Meldungsfluss Request-to-Pay**



Die Schritte in Abbildung 2 können wie folgt beschrieben werden:

- 1. Identifikation des Zahlers:** Eine erste Interaktion ist der Austausch der Kennung des Zahlers und der Kennung des RTP-Service-Providers des Zahlers.
- 2. RTP an den RTP-Service-Provider des Zahlungsempfängers:** Der RTP wird vom Zahlungsempfänger an den RTP-Service-Provider des Zahlungsempfängers gesendet. Er enthält alle RTP-Kerndaten, einschliesslich der Kennung des Zahlers.
- 3. RTP an den RTP-Service-Provider des Zahlers:** Der RTP wird über das Netzwerk des RTP-Service-Providers gesendet.
- 4. RTP-Präsentation an den Zahler:** Der RTP wird dem Zahler auf dem vereinbarten Kanal oder Gerät (z. B. Smartphone, Webbrowser usw.) präsentiert.
- 5. Statusbericht:** Die Annahme/Ablehnung des RTP durch den Zahler wird über die Inter-RTP-Service-Provider-Infrastruktur an den Zahlungsempfänger zurückgesendet.
- 6. Zahlungsauftrag:** Nachdem der Zahler den RTP akzeptiert hat, wird basierend auf den Informationen des RTP der entsprechende Zahlungsauftrag elektronisch erstellt und in Auftrag gegeben.
- 7. Interbank-Überweisung:** Das Institut des Zahlers initiiert eine elektronische Interbank-Überweisung zugunsten des Instituts des Zahlungsempfängers.
- 8. Gutschrift:** Die Bank des Rechnungsstellers schreibt das Geld dem Rechnungssteller gut und informiert ihn mittels elektronischer Gutschriftsanzeige.

### RTP als Ergänzung zum Zahlungsprozess

Ein RTP kann als Ergänzung zum Zahlungsprozess betrachtet werden, da er den End-to-End-Prozess unterstützt und zwischen einer zugrunde liegenden kommerziellen Transaktion und der Zahlung selbst liegt. Beim Kauf von Waren und Dienstleistungen können vier Grundkomponenten unterschieden werden (s. Abbildung 1).

### Verschiedene Anwendungsfälle

Ein RTP kann auf praktisch jedes Zahlungsszenario angewendet werden, von Echtzeit-, am Point of Sale, bis hin zu Szenarien, bei denen sich die Parteien an verschiedenen Orten befinden und zu unterschiedlichen Zeitpunkten handeln. Je nach Bedürfnis kann ein RTP sofortige und verzögerte Zeitaspekte bei Annahme und Zahlungsauslösung unterstützen:

- **Jetzt akzeptieren:** Die Zahlungsaufforderung muss sofort, zum jetzigen Zeitpunkt, akzeptiert werden, sonst verfällt sie.
- **Später akzeptieren:** Die Anforderung kann zu einem späteren Zeitpunkt als dem Präsentationszeitpunkt akzeptiert werden.
- **Jetzt bezahlen:** Die Zahlungsaufforderung muss vom Zahler sofort, zum Zeitpunkt der Annahme, bezahlt werden.
- **Später bezahlen:** Die Zahlung wird zu einem späteren Zeitpunkt als dem Annahmezeitpunkt ausgelöst.

Dadurch können sehr unterschiedliche Zahlungsan-

wendungsfälle abgedeckt werden, zum Beispiel Verkaufsstelle, Onlinehandel, Person-to-Person (P2P), eBill oder wiederkehrende Zahlungen.

### Informationsfluss mit nachfolgender Zahlung

Abbildung 2 veranschaulicht die RTP-Meldungsflüsse inklusive Zahlungsmeldungsflüssen für ein generisches Ökosystem. Es ist zu beachten, dass in vielen RTP-Szenarien das Institut des Zahlungsempfängers auch gleichzeitig der RTP-Service-Provider des Zahlungsempfängers ist und das Institut des Zahlers auch gleichzeitig der RTP-Service-Provider des Zahlers ist.

### Die Zukunft des RTP

Unternehmen mit einem hohen Rechnungs- und Lastschriftanteil erhoffen sich vom Request-to-Pay eine Vereinfachung ihrer Prozesse im Debitorenmanagement. Denn dadurch können Zahlungsaufforderungen mit konkretem Zahlungsziel an Kunden elektronisch zugestellt und die daraus resultierenden eingehenden Zahlungen automatisch zugeordnet werden. In Kombination mit Instant Payments eignet sich das Verfahren auch für Onlinehändler, die so direkt Bankkontozahlungen initiieren können. Langfristig gesehen ist es denkbar, dass RTP sowohl Kartenzahlungen als auch das Lastschriftverfahren in Teilen ersetzen wird.

**Peter Ruoss**

UBS Switzerland AG



*In eigener Sache: Ein umfassender Relaunch von clearit steht an. Nach über 20 Jahren erscheint das Magazin ab Juni unter dem neuen Namen pay. Auch sonst ist alles neu: die Aufmachung, Gestaltung und der Aufbau des Magazins sowie die Aufarbeitung von Inhalten.*

