

Request to Pay als Gamechanger - mehr als nur ein neues Verfahren

Dr. Hubertus von Poser & Eric Waller

März 2021

1. RTP - The missing link

Das Funktionsprinzip von Request to Pay ist denkbar einfach: Der Zahlungspflichtige bekommt eine digitale Aufforderung, den geschuldeten Betrag zu bezahlen. In dieser Nachricht sind sämtliche für den Transfer des Geldes benötigten Informationen in einem standardisierten Format hinterlegt. Mit einem Klick übernimmt der Zahlungspflichtige die Daten in seine Banking-Umgebung. Anschließend muss er die Zahlung nur noch autorisieren. Je nach Infrastruktur bekommt er die RTP-Anforderung sogar direkt in seinem Online-Banking oder seiner mobile-Banking-App angezeigt. Sein Finanzdienstleister führt den Auftrag aus und überweist den Zahlbetrag auf das Konto des Zahlungsempfängers bei dessen Bank. Letztere benachrichtigt ihren Kunden über die Annahme der Zahlungsanforderung und dann auch über den Eingang der Zahlung.



Dabei ist es grundsätzlich unerheblich, ob die Zahlungsanforderung mit einer eingebetteten, elektronischen Rechnung verschickt wird oder parallel zu einer Papierrechnung, im Voraus der Fälligkeit oder zeitlich verzögert zur Warenübergabe. Wählbar ist auch, wie sie zum Zahlenden gelangt: per E-Mail, per separater App oder über die IT-Infrastruktur der beteiligten Banken und eine Clearing-Plattform (wie exemplarisch in der obigen Grafik für das SEPA-Request to Pay-Verfahren im 4-Corner-Modell dargestellt).

Auch wenn das Konzept zunächst lediglich nach einem weiteren Standard für den Massenzahlungsverkehr klingt, so birgt es doch das Potenzial, diesen nachhaltig zu verändern. Denn alle Stakeholder im RTP-Prozess generieren Vorteile von seiner Anwendung, egal ob Zahlungsempfänger, Zahlungspflichtiger – im B2B-Geschäft genauso wie bei B2C – oder die beteiligten Finanzdienstleister.

2. RTP – A change of mind is possible

Neben kundennahen Einsatzfeldern von RTP als Rechnungsergänzung eröffnet der neue Standard weitere Optionen, wie etwa eine RTP-Anforderung durch den Kunden, oder die komplette Entkopplung der Zahlung von der Rechnung sowie einen Einsatz als mögliche Alternative zur SEPA-Lastschrift. All diese Varianten sind bei neuen Zahlungsabwicklungsprozessen denkbar. Sie alle fußen auf der Infrastruktur der Finanzdienstleister.



RTP als Rechnungsergänzung oder -ersatz

Allein schon bei traditionellen Zahlungsprozessen eröffnet Request to Pay diverse Anwendungsszenarien. Die minimal-invasivste Lösung ist die Verwendung im Zusammenhang mit einer per Post zugestellten Rechnung. Ohne viel an heutigen Prozessen ändern zu müssen, wird diese schlicht um die digitale Zahlungsaufforderung ergänzt, die entweder vom Rechnungssteller über eine Clearing-Plattform zum Finanzdienstleister des Zahlungspflichtigen gelangen kann oder in dessen Online-Banking beziehungsweise einem alternativen System zugestellt wird. Ist die Zahlung von ihm autorisiert, laufen Zahlungsbestätigung und Geld den umgekehrten Weg zurück zum Zahlungsempfänger, der von seiner Bank darüber unterrichtet wird.

Eine Variation dieses Ablaufs hin zu einem möglichst medienbruchfreien Workflow wäre es, die Rechnung eingebettet in den Request to Pay ebenfalls elektronisch zu versenden – und so die postalisch versandte Rechnung abzulösen. Der Kunde erhält diese dann im SEPA-Request to Pay über sein Banking. Das spart nicht nur den Postversand, sondern eröffnet auch die Möglichkeit, das Dokument in einem Banking-Archiv zu speichern und die Zahlung besser zuordnen zu können – auch nach längerer Zeit. In diesem Anwendungsbeispiel ist RTP die Vorstufe zu einer klassischen Überweisung. Für den Endkunden entfällt bei diesem Modell zum einen die fehleranfällige Eingabe der Zahlungsdaten, zum anderen wird er nicht durch unerwartete Einzüge von Geldsummen überrascht. Der Händler wiederum kann sichergehen, dass kein fälliger Betrag in Vergessenheit gerät und dann angemahnt werden muss. Vorher hat er schon eine Bestätigung des Zeitpunktes erhalten, zu dem die Zahlung ausgelöst wurde. Die IT-Infrastruktur der Banken sorgt für die notwendige Datensicherheit.

Regelmäßige Zahlungen per RTP

Eine Entkoppelung der Zahlung von der unmittelbaren Leistungserbringung lässt sich noch einen Schritt weiterentwickeln, beispielsweise in Zusammenhang mit wiederkehrenden Zahlungen für Versicherungs- oder Stromlieferverträge. Bisher erteilt der Endkunde zumeist eine SEPA-Lastschrift für sämtliche anfallenden Beträge inklusive Sonderzahlungen. Dieses Verfahren lässt sich durch eine RTP-Lösung ergänzen oder aber – soweit gewünscht und von den Endkunden angenommen – auf lange Sicht ersetzen. Für die konkrete Ausgestaltung sind unterschiedliche Modelle denkbar:

- Anforderung sämtlicher Zahlungen zu Beginn der Vertragslaufzeit. Freigabe entweder im Voraus oder zur jeweiligen Fälligkeit. Diese Methode setzt aber feststehende Beträge voraus.
- Automatisierte Zahlungsanforderung zum Fälligkeitszeitpunkt mit anschließender Autorisierung durch den Zahlungspflichtigen.
- Freigabe der Zahlungen im Voraus bis zu einem bestimmten Höchstbetrag. Zum Fälligkeitszeitpunkt wird eine RTP-Nachricht automatisch sowohl generiert als auch beantwortet. Ist das gesetzte Limit erreicht, wird die RTP-Nachricht dem Kunden zur erneuten Freigabe vorgelegt.

In Abhängigkeit von der Ausgestaltung ergeben sich hierdurch unterschiedliche Vorteile für Zahlungsempfänger ebenso wie Zahlungspflichtigen. Neben einer Aufwandsreduktion durch Wegfall einer Vielzahl von verwalteten Mandaten für Erstgenannten, ist für den Zahler hier vor allem die Erhöhung der Transparenz und Kontrolle im Fokus.

RTP im E-Commerce

Im E-Commerce hat der Kunde beim Bezahlen eine breite Auswahl an Möglichkeiten: Rechnung, Online-Bezahldienste, SEPA-Lastschrift, Kreditkarte, Finanzierung oder Vorkasse, um nur die gängigsten zu nennen. Zukünftig kommt eine weitere Methode hinzu, die nach ihrem Grundkonzept in nahezu allen Situationen einsetzbar ist, nämlich die elektronische Zahlungsanforderung mit Request to Pay.

RTP bietet die Möglichkeit, das Nachnahmeverfahren zu digitalisieren und damit aus seiner Nische zu holen. Auf den ersten Blick ist die Nebenrolle des Nachnahmeverfahrens kaum verständlich, denn es ist sehr sicher. Schließlich können sich Empfänger wie Versender darauf verlassen, Ware beziehungsweise Geld zu erhalten. Niemand muss in Vorleistung treten. Einziger Unsicherheitsfaktor ist der konkrete Paketinhalt, denn in der Regel gibt es keine Gelegenheit, diesen vor dem Bezahlen auch zu prüfen. 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 RTP beseitigt dieses Bargeldproblem im Nachnahmeverfahren: der Paketbote löst den Versand einer Zahlungsanforderung aus – kurz bevor oder wenn er beim Empfänger eintrifft. Der Adressat kann dann via RTP einen Instant-Payment-Auftrag auslösen. Nach Erhalt der elektronischen Zahlungsbestätigung übergibt der Paketbote die Sendung.

Noch einen Schritt weiter geht die Kombination von Nachnahme, RTP und Packstation beziehungsweise Paketbox. Dabei liefert der Zusteller die bestellten Waren an einen Paketautomaten und triggert dadurch den Versand der RTP-Benachrichtigung. Der Kunde weiß so, dass das Paket für ihn verfügbar ist, kann es aber erst entnehmen, wenn die elektronische Zahlungsbestätigung vorliegt. Prinzipiell lässt sich dieses Modell sogar zum Machine-to-Machine-Payment (M2M) ausbauen. RTP bietet somit die Option, eine „digitale Nachnahme“ im Versandgeschäft zu positionieren.

Zahlungsströme umdrehen

Jedes Jahr fallen in Deutschland schätzungsweise 286 Millionen Retouren an. „Passt nicht, brauche ich doch nicht, ganz anders als vorgestellt“ – die Gründe sind vielfältig. Im Modebereich wird bei nahezu jeder zweiten Sendung ein Teil der Waren zurückgeschickt. Besteller, die in Vorleistung getreten sind, wollen verständlicherweise möglichst bald ihr Geld zurück. Die entsprechenden Prozesse der Händler dauern aber häufig recht lange und sind wenig transparent. Wann ist die Retoure wieder beim Händler angekommen, wann registriert und wann der Betrag zur Rückerstattung angewiesen? Wie lange dauert es bis zur Gutschrift?

Hier kann RTP für einen besseren Überblick sowie eine deutliche Beschleunigung der eigentlichen Rückzahlung sorgen. Dazu reicht es aus, die Absendung der Retoure mit einer RTP-Nachricht zu verbinden. Im Ergebnis erhält der

Verbraucher eine klare Auskunft über die Zeitpunkte der Entgegennahme durch den Händler und der Rückzahlung. Für die Beschleunigung sorgt neben dem digitalen Datenaustausch auch der Wegfall interner Prozesse beim ursprünglichen Versender. Er erhält durch RTP Informationen, welche Beträge zu welchen Lieferungen zurückerstattet werden müssen. So kann mit der RTP-Information der Prozessschritt „Zahlungsanweisung“ direkt eingeleitet werden.

Mit RTP Zahlungstransaktionen einsparen

Für Kunden noch attraktiver wäre eine Prozessgestaltung, bei der sie gar nicht erst in Vorleistung treten müssen. Für den Händler wird bei einem solchen Vorgehen der Nachteil, sein Geld erst verzögert zu erhalten, oftmals aufgewogen durch die geringeren Aufwände in der Retourenbearbeitung und im Zahlungsausgang. Anstelle von zwei Zahlungsvorgängen – der Kunde zahlt die Rechnung und der Händler überweist den Retourenwert zurück – gibt es in diesem Fall nur noch einen. Voraussetzung: Lieferung und Bezahlung sind klar entkoppelt. Im Modell eines großen E-Commerce-Händlers lassen sich die Kunden Modeartikel schicken, suchen aus, was sie behalten möchten und wählen erst zum Zeitpunkt der Rücksendung die Zahlart aus. Die Kommunikation läuft aktuell via E-Mail, wodurch ein Medienbruch zum Bezahlvorgang entsteht. RTP könnte diesen Vorgang noch einmal beschleunigen und Aufwände durch elegantes Umgehen des Medienbruches weiter reduzieren. Aus den Angaben der Besteller, was sie behalten und was zurückgeht, lässt sich automatisch eine RTP-Nachricht generieren, die dann per Mausklick bezahlt wird, noch während das Paket auf der Rückreise ist. Eine Zuordnung der Geldeingänge ist über die durch den Händler generierten Metainformationen und Verwendungszwecke ebenfalls automatisierbar – und greift somit an einer weiteren Kostenstellschraube.

RTP an der Ladenkasse

Der Einsatz von RTP am Point of Sale ist mit Sicherheit das komplexeste Verfahren, muss die Zahlung doch hierbei innerhalb einer kurzen Zeitspanne erfolgen und dem Händler Sicherheit über den Zahlungserhalt bieten. Voraussetzung ist die Kombination von RTP mit einer Zahlungsgarantie oder mit Instant Payments. An die Stelle der Rechnung tritt bei diesem Verfahren der Kaufbeleg beziehungsweise Kassenbon. Der Händler verschickt diesen in Kombination mit einer RTP-Nachricht direkt von seiner Kasse, der Kunde bekommt sie in seiner Mobile-Payment-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 bei Verzicht auf eine Garantie und Integration von Instant Payments – den Vorteil, keine Kartengebühren (Interchange) zahlen zu müssen.

3. RTP – Vorteile

Win-win-Situation für alle Beteiligten

Auch wenn das Konzept zunächst einmal nur nach einem weiteren Standard für den Massenzahlungsverkehr klingt, so birgt es doch das Potenzial, diesen nachhaltig zu verändern. Denn alle Stakeholder im RTP-Prozess generieren Vorteile von seiner Anwendung, egal ob Zahlungsempfänger, Zahlungspflichtiger – im B2B-Geschäft genauso wie bei B2C – oder die beteiligten Finanzdienstleister.



Zahlungspflichtiger/Endkunde

Für zahlungspflichtige Unternehmen ist vor allem die Prozesskostenreduzierung ein Pluspunkt, denn RTP kann die Zahlungsvorbereitung deutlich beschleunigen. Gerade für Firmen mit hohem Rechnungsdurchsatz macht es einen Unterschied, ob die Anweisung einer Zahlung eine Minute oder 20 Sekunden dauert. In Verbindung mit eBilling macht RTP zudem einen komplett elektronischen Rechnungsbearbeitungsprozess möglich.

Aus Verbraucherperspektive ist jeder Zahlvorgang in der Regel eine Abwägungsentscheidung zwischen Bequemlichkeit und Sicherheit. Die erste Forderung erfüllt RTP direkt, denn das Übertragen von Zahlungsdaten von einer Papierrechnung in das jeweils genutzte Banking-System ist nicht mehr notwendig. In welchem Maße die Sicherheit die Entscheidung für ein Zahlverfahren beeinflusst, ist situationsabhängig.

So gilt die Kartenzahlung per Tap and Go im Einzelhandel deshalb als Mittel der Wahl, weil sie bequem und schnell ist. Beim Einkauf im Internet dagegen wird bereits der Zugangsschutz einer App, in der ein Zahlungsmittel hinterlegt ist, kritisch betrachtet – egal ob Passwort oder Fingerabdruck. Denn theoretisch könnte jeder die Zahlung auslösen, der wie auch immer Zugriff auf App und Schutzmerkmal hat. Und auch bei Kreditkartendaten ist die Skepsis immer da: Was passiert mit meinen Eingaben?

RTP schafft hier Transparenz. Der Standard ist objektiv wie subjektiv sicher, da jede Zahlung kontrolliert und freigegeben werden kann. Konkrete Zahlungsaufforderungen schaffen unmittelbare Transparenz, da sie anders als die SEPA-Basislastschrift, den Kunden auf Wunsch bei jedem Transfer aktiv einbinden. Da er nur die Autorisierung vornehmen muss, um die Zahlung auszulösen, erfüllt RTP beide Erwartungen des Verbrauchers – also Bequemlichkeit und Sicherheit. Idealerweise kann der Nutzer sämtliche Vorgänge in der gewohnten Umgebung seines Online-Bankings bzw. seiner Banking-App abwickeln.

Zahlungsempfänger/Unternehmen

Rechnungssteller realisieren durch den Einsatz von RTP vor allem Prozess- und Kostenoptimierungen – nicht zuletzt durch die Möglichkeit, automatisierte Zahlungsbestätigungen zu erhalten.

- Ein komplett digitaler Rechnungsausgang spart Unternehmen im Vergleich zum papierbasierten Prozess Aufwand und damit Kosten.
- Ein Mandate-Management analog des SEPA-Lastschriftverfahrens entfällt, da für jede Zahlung eine elektronische Zahlungsaufforderung generiert werden kann. Die Gutschrift der Zahlung auf dem Empfängerkonto ist ferner unwiderruflich. Zum Vergleich: SEPA-Lastschriften können acht Wochen lang ohne Angabe von Gründen zurückgefordert werden, bei nicht unterschriebenem Mandat gar bis zu 13 Monate.
- Die Gutschrift wird voraussichtlich früher auf dem Konto des Zahlungsempfängers eingehen. Es ist zu erwarten, dass die Zahlung schneller ausgelöst wird als bislang, wo viele Verbraucher beispielsweise bis zum Wochenende warten, um anstehende Überweisungen gesammelt zu erledigen. Eine Beschleunigung um 24 oder 48 Stunden bei einer einzelnen Rechnung ist für sich genommen unbedeutend. In der Masse kann sie jedoch einen erheblichen Liquiditätsvorteil darstellen.

Finanzdienstleister

Im gesamten RTP-Prozess sind Finanzdienstleister als Intermediäre eingebunden. Damit sie den neuen Aufgaben technisch gewachsen sind, müssen sie ihre IT-Infrastruktur anpassen. Die Einbindung in vorhandene Bank-Ökosysteme ist

machbar und bietet einen erfreulichen Synergieeffekt: Intuitive Oberflächen innerhalb der kundenseitig bekannten und gelernten Systeme fördern die Akzeptanz von RTP und potenzieller, neuer Mehrwertleistungen, die auf RTP aufsetzen.

Die Optionen für mögliche Mehrwertleistungen reichen von teilautomatisierter Buchführung über betriebswirtschaftliche Analysen bis hin zu Archivierungslösungen. Dies kann am Ende dazu beitragen, die Bindung von Kunden zu ihrer Hausbank zu verbessern. Auch wird die zu erwartende Zunahme der Kontakte zum Kunden den RTP-Anbieter im Wettbewerb stärken – gerade in Zeiten technologiegestützter FinTechs.

Ein weiterer Vorteil entsteht durch den möglichen Wegfall der Terminal- und Netzbetreiber im Acquiring bei RTP-abgewickelten Zahlungen – jedenfalls soweit diese Drittdienstleister sind. Hier entfallen Aufwände, was bei tendenziell weiter fallenden Interchange-Fees einen großen Nutzen darstellt.

4. RTP – Bestehende Herausforderungen

Hier sei als Herausforderung zunächst die technische Komponente genannt. Die EBA Clearing hat im Dezember 2019 Format-Spezifikationen veröffentlicht und hält seit November 2020 die Infrastruktur für ein RTP-Interbanken-Clearing vor. Somit verbleibt „nur noch“ die Herausforderung, die Ein- und Ausgangsschnittstellen der beteiligten Zahlungsverkehrssysteme auf diese Abläufe und Formate vorzubereiten. Das klingt zunächst trivial, stellt jedoch für ein Zahlungsverkehrssystem eine echte Herausforderung dar: sowohl Hinweg = Zahlungsanforderung als auch Rückweg = Antwort auf die Anforderung müssen binnen kürzester Zeit von einem Kundensystem durch das Zahlungssystem, die betreffenden Clearingsysteme und das empfangende bzw. antwortende Kundensystem geroutet werden.

Und natürlich ergibt sich hieraus auch die Frage, wie ein Kunde die Zahlungsanforderung überhaupt zu seiner Bank transportieren soll. Das European Payments Council (EPC) hat hierzu im November 2020 eine technische Spezifikation veröffentlicht, die Mitte Juni 2021 in Kraft treten wird.

Hier kommt dann die fachliche Komponente zum Tragen, in der man existierende Systeme bereits dahingehend konzeptionell überdenken sollte, welches System im Eingang Zahlungsanforderungen entgegennehmen und mit welchem Gegenstück diese beantwortet werden sollen. Woraus sich dann unmittelbare Folgefragen ergeben, z.B. wie dem Kunden die Wahl angeboten wird, ob er per SEPA oder SEPA Instant bezahlen möchte (sofern er diese Auswahl je nach Ausgestaltung der Zahlungsanforderung überhaupt hat). Nicht weniger bedeutend ist die Frage, wie er die Zahlungsanforderung autorisieren soll. Beispielhaft kommen hier die Autorisierung mit einem Mobile-Device und den hierfür etablierten TAN-Systemen oder auch eine Überstellung in die EBICS-

Unterschriftsmappe zur Unterzeichnung mit verteilter elektronischer Unterschrift in Betracht.

Die Information über einen Zahlungseingang aus einer Instant-beglichenen Zahlungsanforderung ist dagegen für deutsche Institute dank des spezifizierten „Haben-Avis für SEPA-Echtzeitüberweisungen“ mittlerweile recht einfach bereit zu stellen.

5. RTP – Ausblick

Die Aussichten für RTP-basierte Verfahren sind vor dem Hintergrund der vorgenannten Vorteile gut. Die dargestellten Anwendungsszenarien werden seitens der Beteiligten gesehen und Corporate-seitig bereits nachgefragt.

Ferner ist eine politische wie auch marktseitige Motivation zur Modernisierung der auf SEPA basierenden Zahlungsinfrastruktur erkennbar, was sich in der „Retail Payments Strategy“ der EU oder aktuell im Launch befindlichen Marktinitiativen, wie z.B. der „European Payments Initiative“ (EPI) widerspiegelt. Die technischen Voraussetzungen sind weitestgehend ebenfalls geschaffen, so dass Mitte 2021 mit ersten RTP-basierten Marktlösungen zu rechnen ist.

Bei intelligenter Produktgestaltung werden RTP-basierte Produkte ein Erfolg, da sie eine vollständige Digitalisierung bisher noch analoger Prozesse erlauben. Somit passt der RTP-Gedanke in die heutige Zeit und wird in Kombination mit Instant-Payments dem Echtzeitgedanken gerecht, der heute alle Lebensbereiche bestimmt.

6. RTP – Management Summary

Elektronisches Bezahlen ist ein Massenmarkt. Sowohl bezogen auf die Prozessführung als auch auf die Kosten ist es analogen Bezahlvorgängen klar überlegen.

- Elektronische Zahlungsanforderungen (Request to Pay) sind die logische Ergänzung zu eBilling und Instant Payments.
- Technik und gesetzliche Rahmenbedingungen für eBilling und Request to Pay (RTP) sind verfügbar – in Deutschland und international. Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, Services am Markt zu platzieren.
- RTP und eBilling lassen sich aufbauend auf bestehenden Bank-Ökosystemen verwirklichen. Dabei können beide Funktionalitäten zusammen oder auch getrennt voneinander implementiert werden.
- RTP und eBilling erweitern das Service-Portfolio der Banken und stärken ihre Rolle als Intermediäre. Sie ermöglichen eine noch engere Verflechtung zwischen Bank und Unternehmenskunde und bieten auch Privatkunden einen spürbaren Mehrwert.

- Mit RTP können Unternehmen den Aufwand bei der Mandatsverwaltung von Lastschriften reduzieren und vom Zahlungspflichtigen eine nicht widerrufbare Gutschrift erhalten.
- Im klassischen Einsatzmodell ergänzt RTP eine elektronische oder postalische Rechnung. Der Empfänger kann mit einem Klick die Zahlungsanweisung in seinem Online-Banking-System generieren und muss den Vorgang nur noch autorisieren.
- RTP hat das Potenzial, Zahlungsverkehrsprozesse sowohl im B2B- als auch im B2C-Bereich zu verändern. Das Verfahren bietet eine große Kontrolle über die eigenen Zahlungen bei hoher Bequemlichkeit. Es wird so zum fehlenden Puzzlestück auf dem Weg zu einem medienbruchfreien, voll digitalisierten Payment-Prozess.
- Mit RTP lassen sich alte Zahlungsmodelle im Sinne der fortschreitenden Digitalisierung neu aufsetzen. Zudem können sich Gestaltungsmöglichkeiten für neue Modelle ergeben, bis hin zum Machine-to-Machine-Payment. Weitere denkbare Anwendungen sind verzögerte Zahlungen und wiederkehrende Transfers bei Versicherungs- oder Energieversorgungsverträgen.
- Beim RTP-Einsatz im E-Commerce oder am Point of Sale könnten Händler von einem Wegfall der Interchange-Kosten profitieren. Da Rechnung bzw. Kassenbon komplett elektronisch übermittelt werden können, stehen die dabei übertragenen Daten für zusätzliche Auswertungen zur Verfügung, zudem entfielen dann die Druckkosten.
- Die Einführung des RTP-Standards bringt den beteiligten Akteuren klare Vorteile:
 - ✓ Unternehmen können ihre Rechnungsprozesse deutlich verschlanken, Kunden bequem und sicher zahlen und Finanzdienstleister ihre Kundenbindung stärken.
 - ✓ Alle Finanzdienstleister starten bei der digitalen Zahlungsanforderung faktisch bei null.
 - ✓ Daher ist jetzt die Zeit zu handeln – wer frühzeitig einsteigt, hat gute Chancen, das in RTP steckende Potenzial für das eigene Unternehmen zu heben.

Über die Autoren:

Dr. Hubertus von Poser ist Mitglied der Geschäftsleitung der PPI AG und leitet dort die Beratung im Bereich Zahlungsverkehr. Seine berufliche Laufbahn in der Finanzdienstleistungsindustrie begann er bei der Bankgesellschaft Berlin AG. In seinen knapp sieben Jahren in Berlin durchlief er verschiedene Funktionen, u.a. als Vorstandsassistent. Im Jahre 2001 wechselte er in die Beratungsbranche, wo er u.a. bei KPMG Consulting und Capgemini Consulting arbeitete. Seit ca. 17 Jahren ist er auf den Zahlungsverkehr spezialisiert. Sein Beratungsspektrum reicht von der Strategie- über die Fach- bis hin zur IT-Beratung.

Eric Waller ist Manager bei der auf Banken und Versicherungen spezialisierten Unternehmensberatung PPI AG. Als Experte im Electronic Banking und Zahlungsverkehr mit langjähriger Erfahrung im deutschen und französischen Markt, berät er Kreditinstitute in unterschiedlichen Bereichen des Zahlungsverkehrs. Er verantwortet das Themencluster „SEPA-Massenzahlungsverkehr“ innerhalb der Payments-Unit und ist Autor mehrerer Fachartikel, sowie der Whitepaper „Request to Pay komplettiert den elektronischen Zahlungsverkehr“ und „Request to Pay – Vielfältige Einsatzmöglichkeiten“.