

EBPP IN EUROPA

Electronic Bill Presentment & Payment (EBPP) ist nicht nur in der Schweiz in aller Munde. Ein Blick auf andere europäische Länder zeigt, dass kein Weg daran vorbeiführen wird.

Europaweit werden jährlich etwa 27 Milliarden Rechnungen verschickt, und zweifellos wird ein Teil dieses Volumens früher oder später mit dem EBPP-Verfahren abgewickelt. Es gibt mehr als 10'000 Firmen, die an einem EBPP-Netzwerk teilnehmen und rund 6 Mio. Europäer, die insgesamt 190 Mio. elektronische Rechnungen empfangen. Die Prognose für das Jahr 2005 liegt bei rund 280 Mio. Rechnungen. Einzelne grosse B2C-Rechnungssteller erreichen bereits 10-30% ihrer Kunden. Dies zeigt aber auch, dass das Marktpotenzial noch lange nicht ausgeschöpft ist.

Der Stellenwert des Bezahlens

Die Erfolgsaussichten und die Art und Weise, wie EBPP in einem Land umgesetzt wird, hängen stark von den dort bevorzugten Zahlungsmethoden ab. In den USA beispielsweise werden 70% der Rechnungen mit Checks bezahlt. Aus diesem Grund ist das 2. P (Payment), das Bezahlen, dort einer der wichtigsten Faktoren für die Entwicklung des EBPP-Marktes. In Ländern mit einem hohen Nutzungsgrad von Lastschriftverfahren ist das 2. P von sekundärer Bedeutung. Demzufolge spielen dort die Banken eine eher marginale Rolle in der Entwicklung des EBPP-Marktes. Als Beispiel sei hier Deutschland erwähnt mit durchschnittlich über 50 Lastschriftzahlungen pro Einwohner. In der Schweiz dagegen, mit rund 5 Lastschriftzahlungen pro Einwohner, spielt das 2. P wiederum eine grössere Rolle.

Deutschland

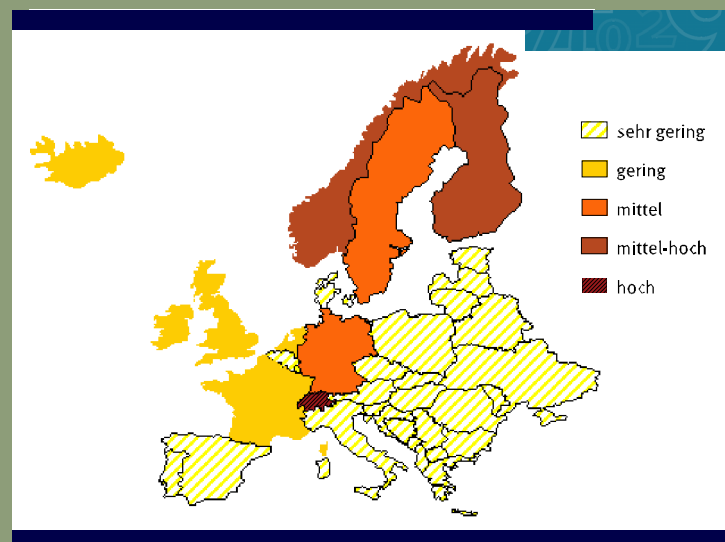
In Deutschland konnten sich die ursprünglich von Banken initiierten EBPP-Pläne nicht durchsetzen und wurden mehrheitlich nach kurzer Zeit wieder eingestellt. Auf der anderen Seite hatten viele grosse Rechnungssteller eigene Inhouse-Lösungen, so genannte Biller-Direct-Modelle, realisiert, bevor der e-Hype zusammenbrach. Diese bemühen sich heute um einen Konsolidator-Standard. Bei Grossunternehmen ist zudem der EDIFACT-Standard relativ weit verbreitet. Es besteht daher bei diesen kein grosser Druck, auf ein anderes Modell zu wechseln.

Die zurzeit wichtigsten Marktteilnehmer sind First Businesspost und TietoEnator mit Sealsnet sowie SIACON

NEWS AUS DER SCHWEIZ: BANK- UND POSTKUNDEN ÜBER EINE SCHNITTSTELLE ERREICHBAR

Die beiden EBPP-Anbieter PayNet und PostFinance (yellowbill) ermöglichen ihren Rechnungsstellern die Erreichbarkeit der Bank- und Postkunden über eine Schnittstelle. Zu diesem Zweck realisieren beide Systeme je einen Einlieferservice für elektronische Rechnungen an das jeweils andere System. Der Rechnungssteller muss sich technisch nur noch an eines der beiden Systeme anschliessen und kann dennoch Bank- und Postkunden erreichen. Dies ist ein wichtiger Schritt für die Verbreitung der elektronischen Rechnung in der Schweiz. Um Kunden beider Systeme erreichen zu können, benötigt der Rechnungssteller aber in jedem Fall eine Vereinbarung mit beiden Anbietern.

VERBREITUNG VON EBPP IM JAHR 2003



Quelle: Bruno Koch, Billentis, www.billentis.com

(Hypovereinsbank & Bayerische Landesbank), Landesbank Baden-Württemberg, Symplis und die Deutsche Post. Da mit EBPP substantiell Kosten gesenkt werden können, ist es lediglich eine Frage der Zeit, bis weitere Anbieter in diesen Markt eindringen und sich mit den genannten Playern, aber auch mit den erfolgreichen Biller-Direct-Angeboten – etwa einer Deutschen Telekom – konkurrenzieren werden.

Grossbritannien

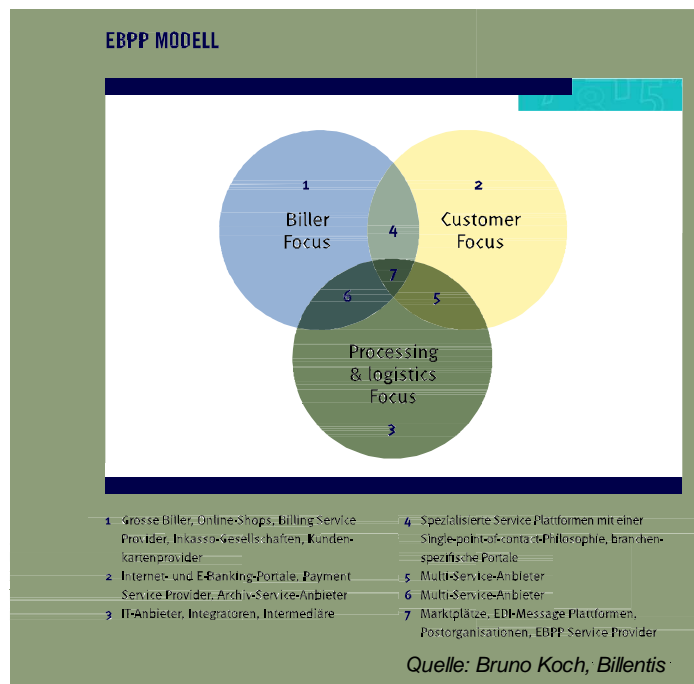
Grossbritannien ist Pionier im Direct-Biller-Segment. Praktisch alle grossen Telekom-, Versorgungs- und Kreditkartenunternehmen betreiben eine Plattform für ihre eigenen Online-Rechnungen. Das Konsolidator-Geschäft befindet sich im B2C-Bereich noch in einem frühen Stadium. Da neben der relativ hohen Rate an Lastschriftzahlungen auch der Anteil Zahlungen mittels Check noch recht verbreitet ist, nimmt die Lösung des 2. P's auch hier einen zentralen Stellenwert ein. Weitere Aspekte wie beispielsweise der Umstand, dass Referenznummern der Rechnungssteller irgendwo auf der Rechnung und in unterschiedlichen Formaten und Bezeichnungen erscheinen, erhöhen die Bedeutung des Bezahlers zusätzlich. Die Fehlerquote und der daraus entstehende Nachforschungsaufwand sind dementsprechend hoch. Gerade Banken haben also ein grosses Interesse, EBPP voranzutreiben. Im April 2004 wurde ein Zusammenschluss des Zahlungsproviders BACS Ltd. mit dem amerikanischen EBPP-Anbieter CheckFree angekündigt, und im Juli konnten auch Lloyds TSB und HSBC zu diesem Projekt hinzugewonnen werden. Davor haben die Banken und ihre gemeinsamen Gesellschaften APACS/BACS während einiger Jahre ein nationales Zahlungsnetzwerk aufgebaut. Inzwischen verfügen sie über eine sichere Zahlungsinfrastruktur, welche für die rasche Erschliessung des EBPP-Marktes eine hervorragende Voraussetzung bietet. Der zurzeit stärkste Provider in Grossbritannien ist Open Business Exchange (OBE) mit ihrem Service OB10.

Adrian Sem,
PostFinance,
sema@postfinance.ch

NICHT ALLES, WAS SICH EBPP NENNT, IST EBPP

Leider nimmt es der Markt mit den Begriffen nicht immer so genau. Oft wird ein Service als Konsolidator-Dienst bezeichnet, obwohl für die Rechnungen verschiedener Biller keine gemeinsame Datenbank verwendet wird. Eher handelt es sich dabei um einen Biller Service Provider mit Aggregations-Filter. Auch die von vielen als REB (Rechnungseingangsbearbeitung) bezeichneten Paper-to-Data und Archivierungs-Services für Rechnungen laufen an einigen Orten unter der Bezeichnung EBPP.

Zur besseren Übersicht hat Bruno Koch von der Firma Billentis (www.billentis.com), welcher sich auf die EBPP-Marktentwicklung spezialisiert hat, das nachfolgende Modell entwickelt:



GLOSSAR

B2B (Business to Business): steht für (elektronische) Kommunikationsbeziehungen zwischen Unternehmen.

B2C (Business to Customer): steht für (elektronische) Kommunikationsbeziehungen zwischen Unternehmen und Privatpersonen (Konsumenten).

Biller-Direct-Modelle: Der Biller zeigt seinen Kunden die Rechnungen direkt auf einem eigenen Portal an. Die Bezahlung der Rechnung ist in diesen Formen meist nicht berücksichtigt. Daher eignet sich diese Form vor allem, wenn die Bezahlung über LSV erfolgt.

Konsolidator: Gegenteil zum Biller-Direct-Modell. Rechnungen werden zentral bei einem Provider, z.B. yellowbill und PayNet, konsolidiert. Rechnungsempfänger können alle ihre Rechnungen auf einem Portal bearbeiten.