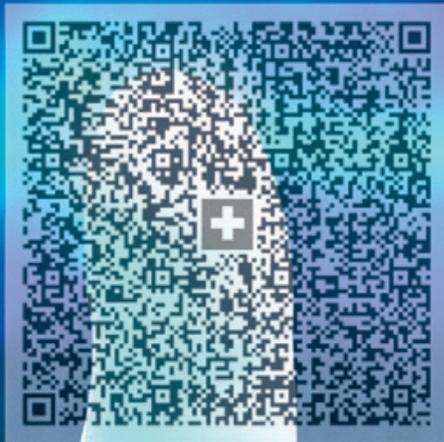


09 | 2019  
Ausgabe 80



## Mit der QR-Rechnung in die Champions League

Interview mit Markus Käfer,  
Head of Accounts payable der  
SFS services AG

eBill: mehr Wettbewerb  
und Innovation

Open Banking  
in der Schweiz

# it fin an ze it

### 03 EDITORIAL

## Im Zeichen der QR-Rechnung

Landauf, landab bereiten sich die Banken in der Schweiz auf die Lancierung der QR-Rechnung vor.

### 04 INTERVIEW

## Mit der QR-Rechnung in die Champions League

Im Interview erläutert Markus Käfer, Head of Accounts payable der SFS services AG, was er sich von der QR-Rechnung verspricht.

### 08 FACTS & FIGURES

## Unternehmen freuen sich auf die QR-Rechnung, wollen aber mehr wissen

Gemäss gfs.bern verbinden Unternehmen die QR-Rechnung mit Vorteilen. Allerdings fühlt sich nur eine Minderheit ausreichend über die Anpassungen informiert.

### 10 BUSINESS & PARTNERS

## Standardisierte Schnittstellen für Open Banking in der Schweiz

Der Austausch von Kundenkontodaten zwischen Banken und Drittanbietern bietet Finanzinstituten die Chance, wettbewerbsfähig zu bleiben.

### 12 PRODUCTS & SERVICES

## Instant Payments – von einem Versprechen zu erfolgreichen Produkten

Die Infrastrukturlösung von EBA CLEARING für Zahlungsbegehren könnte das Potenzial von Instant Payments zusätzlich fördern.

### 15 HIGHLIGHT

## eBill: Netzwerkpartnermodell fördert Wettbewerb und Innovation

Das neue Modell für eBill verspricht mehr Reichweite und eine Welle von Dienstleistungsinnovationen rund um die Rechnungsstellung.

### 16 STANDARDIZATION

## Ist ISO 20022 schon wieder veraltet?

Der Zweifel am Standard für den Zahlungsverkehr ist unbegründet, wenn man nicht Äpfel mit Birnen bzw. Datenmodell mit Datenformat vergleicht.

#### IMPRESSUM

##### HERAUSGEBERIN

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

##### BESTELLUNGEN/FEEDBACK

clearit@six-group.com

##### AUSGABE

Ausgabe 80 – September 2019  
Erscheint regelmässig, auch online unter [www.clearit.ch](http://www.clearit.ch)  
Auflage Deutsch (1300 Exemplare) und Französisch (400 Exemplare) sowie Englisch (elektronisch auf [www.clearit.ch](http://www.clearit.ch))

##### FACHBEIRAT

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

##### REDAKTION

Gabriel Juri (Leiter), Karin Pache und Thomas Reske, SIX

##### ÜBERSETZUNG

Englisch: Word+Image AG  
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

Die QR-Rechnung eröffnet neue Dimensionen im Zahlungsverkehr



## Liebe Leserinnen und Leser

Bis zur Einführung der QR-Rechnung am 30. Juni 2020 verbleiben weniger als zwölf Monate. Die Vorarbeit ist getan. Der Finanzplatz hat viele Kommunikationsmittel entworfen und den Banken über PaymentStandards.CH zur Verfügung gestellt, damit sie ihre Kunden während der Umstellung auf die QR-Rechnung kompetent begleiten können.

23000 Exemplare der letzten clearit-Sonderausgabe zur QR-Rechnung wurden in Umlauf gebracht. Der Flyer «Rechtzeitig vorbereiten» erfreut sich ebenfalls grosser Beliebtheit: Rund 50 Banken haben über 24000 davon in Deutsch, Französisch, Italienisch und Englisch bestellt. Von Apples bei Morges und Mümliswil am Bergkamm von Passwang über St. Niklaus am Weisshorn bis Vicques im jurassischen Val Terbi – überall wird vorbereitet. Gemäss einer Bankenumfrage geht es aber erst im Herbst so richtig los mit der breiten Kommunikation.

Die allermeisten Banken suchen dann aktiv den Kontakt zu ihren Firmenkunden. Damit das Thema QR-Rechnung bei den Kunden verfährt, steht noch viel Arbeit an. Denn der generelle Informationsstand über die Einführung der QR-Rechnung ist, gelinde gesagt, ausbaufähig. Das finden mehrheitlich nicht nur die befragten Banken, sondern auch die Unternehmen selbst. Eine repräsentative Studie von gfs.bern (siehe Seite 8) bringt es auf den Punkt: Die Unternehmen freuen sich auf die QR-Rechnung, wollen aber mehr wissen, und zwar in erster Linie vom eigenen Finanzinstitut.

Dass sich eine Firma auf die QR-Rechnung freut, ist schon mal eine sehr gute Ausgangslage. Das macht Kundengespräche leichter. Und hier helfen wiederum zusätzliche Hilfsmittel des Finanzplatzes: beispielsweise der generische Gesprächsleitfaden, der für die strukturierte Beratung grosser Rechnungssteller und -empfänger mit eigener Kreditoren- bzw. Debitorensoftware geeignet ist. Oder die Standardpräsentation, die das Zahlungsverkehrsumfeld rund um die QR-Rechnung verständlich macht.

Im Übrigen eignen sich all diese Kommunikationsmittel auch dazu, die eigenen Mitarbeitenden vorzubereiten. Noch gibt es auch hier Nachholbedarf. Denn die Hälfte der Banken geht zurzeit davon aus, dass ihre Beraterteams noch nicht darauf vorbereitet sind, den Firmenkunden zu erklären, warum diese die Zahlungs- und Buchhaltungsprozesse mit Blick auf die Einführung der QR-Rechnung umstellen müssen. Am besten gelingt dies mit durchschlagenden Argumenten. Zum Beispiel mit denjenigen, die der Leiter Kreditorenbuchhaltung eines grossen Zulieferers der Automobil- und Elektronikindustrie im Interview auf Seite 4 nennt.

A handwritten signature in black ink that reads "Michael Montoya".

**Michael Montoya**  
Head Operations & Services,  
SIX Banking Services



Präzisionskomponenten von SFS  
erfüllen höchste Anforderungen

# Mit der QR-Rechnung in die Champions League

Markus Käfer ist Praktiker und Fachmann im Rechnungswesen. Als Head of Accounts payable der SFS services AG hat er es jährlich mit 190 000 eingehenden Rechnungen zu tun. Im Interview erläutert er, wie sich die SFS Group – u.a. ein grosser Zulieferer der Automobil- und Elektronikindustrie – auf die Einführung der QR-Rechnung am 30. Juni 2020 vorbereitet und was er sich selber davon verspricht.

**Herr Käfer, wie steht es um die Automatisierung der eingehenden orangen und roten Einzahlungsscheine in Ihrem Unternehmen?**

Durch den Einsatz einer technisch sehr guten OCR-Lösung werden heute schon über 90 Prozent der Lieferanten und 85 Prozent der Belegkopfdaten automatisch gefunden bzw. in der Buchungsmaske ausgefüllt.

«**Wir erhoffen uns eine nahezu 100-prozentige Belegkopf- und Lieferantenerkennung.»**

**Welche der bestehenden Herausforderungen im Kreditorenprozess wird mit der QR-Rechnung Ihrer Meinung nach einfacher?**

Wir erhoffen uns durch den Einsatz der QR-Rechnung eine nahezu 100-prozentige Belegkopf- und Lieferantenerkennung. Auch die Bestellnummern müssen vollständig erkannt werden.

**Inwieweit wird Ihnen die flächendeckende Verbreitung der QR-Rechnung helfen, Kosten zu sparen?**

«Zeit ist Geld.» Wir sind überzeugt, dass die QR-Rechnung uns hilft, die Anforderungen an die Kreditorenbuchhalterin oder den Kreditorenbuchhalter aufzuwerten. Wenn in der Prozesskette manuelle Eingriffe entfallen, werden Durchlaufzeit und Ressourcenbindung nach und nach sinken. Auch die Qualität der erfassten Daten wird sich positiv entwickeln. Generell kann man die Zusammenarbeit von Einkauf und Kreditoren intensivieren und z.B. den Skontoverlust durch hocheffiziente Prozesse im besten Fall auf CHF 0 reduzieren.

**Was halten Sie von dem Feld «Rechnungsinformationen», das von der Swico definiert wurde?**

Der festgelegte Standard der Rechnungsinformationen führt uns hoffentlich in die «Champions League» der Belegerfassung. Alle relevanten Daten werden im QR-Code präzise abgebildet. Dies wird die Basis dafür sein, den Prozess end-to-end zu automatisieren. Manuelle Eingriffe zur Informationskorrektur werden die Ausnahme sein.

**Welches ist Ihre Strategie, um von Ihren Lieferanten möglichst schnell QR-Rechnungen mit Rechnungsinformationen zu erhalten?**



Markus Käfer, Head of Accounts payable der SFS services AG

Wir werden Lieferanten mit grossem Rechnungsvolumen aktiv ansprechen, damit sie uns zukünftig QR-Rechnungen senden.

**In zehn Monaten müssen Sie damit rechnen, dass Sie QR-Rechnungen zum Bezahlen erhalten. Wie organisieren Sie Ihr Projekt, um im Kreditorenprozess rechtzeitig bereit zu sein?**

Bereits seit März 2019 kümmert sich ein Projektteam um dieses Thema. Nach dem Aufbau des nötigen Wissens haben wir die notwendigen Schritte zur Umsetzung eingeleitet. Dabei werden wir alle drei Varianten der QR-Rechnung umsetzen, so dass wir die neue Technologie bei Verfügbarkeit einsetzen können.

**Welche Massnahmen werden Sie treffen, um etwaige Rückweisungen und Fehlgutschriften zu vermeiden?**

Fehlgutschriften oder Rückweisungen von Zahlungen sind ineffizient und zu vermeiden. Bei SFS sind die Debitoren- und Kreditorenabteilung betroffen. Wir werden mit den Softwareherstellern und Finanzinstituten sicherstellen, dass die verschiedenen Zahlungsarten fehlerfrei verarbeitet werden. Diesem Punkt gilt eine hohe Priorität.

« **Wichtig ist, dass die Parallelphase von ESR/ES und QR-Rechnung so kurz wie möglich gehalten wird.** »

**Es wird eine Parallelphase geben, in der gleichzeitig ESR/ES und QR-Rechnung verwendet werden.**

**Welche Konsequenzen ziehen Sie daraus für Software- bzw. Prozessanpassungen?**

Wir werden bei der Belegerfassung und auch bei den Zahlungen sicherstellen, dass IBAN-, ESR- und dann auch QR-Rechnungs-Zahlungen fehlerfrei ausgeführt werden können. Wir müssen das Customizing im ERP-System an alle Möglichkeiten anpassen. Wichtig ist sicher, dass die Parallelphase von ESR/ES und QR-Rechnung so kurz wie möglich gehalten wird. Der Markt wird zeigen, wie schnell eine Vereinheitlichung, sprich Reduktion auf die QR-Rechnung, machbar ist.

**Welche internen und externen Stellen sind in das Projekt involviert?**

Intern sind die Informatik wie auch die Debitoren- und Kreditorenabteilung involviert. Extern erfordert diese Umstellung ausserdem die Mitarbeit vom ERP-Hersteller und vom Provider der E-Banking-Lösung sowie von den Finanzinstituten. Schliesslich braucht es auch Anpassungen in der OCR-Erkennung.

**Wo steht Ihr Unternehmen in den Vorbereitungen zur Einführung der QR-Rechnung und was waren die Herausforderungen bis jetzt?**

Dieses Projekt birgt durch die Vielzahl an involvierten Stakeholdern eine hohe Komplexität. Wir haben als Vorstudie einen sehr hilfreichen Workshop mit UBS durchgeführt. Das Kick-off-Meeting erfolgte bei uns. Dabei wurde eine Hauptstudie für alle betroffenen Bereiche erstellt. Im Weiteren geht es jetzt um eine schrittweise Umsetzung.



**ÜBER DIE SFS GROUP**

SFS ist ein weltweit führendes Unternehmen für mechanische Befestigungssysteme und Präzisionsformteile. Die SFS Group AG umfasst die drei Segmente Engineered Components, Fastening Systems und Distribution & Logistics, welche die entsprechenden Geschäftsmodelle repräsentieren. Im Segment Engineered Components agiert SFS als Entwicklungs- und Herstellpartner für kundenspezifische Präzisionsformteile, Befestigungslösungen und Baugruppen. Im Markt tritt Engineered Components mit den vier Divisionen Automotive, Electronics, Industrial und Medical auf. In dem Segment Fastening Systems, bestehend aus den zwei Divisionen Construction und Riveting, entwickelt, produziert und vertreibt SFS anwendungsoptimierte, mechanische Befestigungssysteme. Im Segment Distribution & Logistics ist SFS ein führender Partner für Befestiger, Werkzeuge, Beschläge sowie innovative Logistiklösungen in der Schweiz. Die SFS Group ist weltweit in 26 Ländern mit mehr als 80 Vertriebs- und Produktionsstandorten präsent. Sie erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2018 mit rund 10 000 Mitarbeitenden (FTE) einen Umsatz von CHF 1738,6 Mio.



# Überall, wo noch manuell erfasst wird, ist es Zeit, über Automatisierung nachzudenken.

Markus Käfer



## Was empfehlen Sie anderen Unternehmen?

Wer in der «Champions League» spielen möchte, sollte unbedingt diesen Schritt der Digitalisierung aktiv mitgestalten. Ich denke, der Nutzen ist so gross, dass Management und andere Betroffene leicht zu überzeugen sind. Ausserdem kommt man an der QR-Rechnung nach Ablauf einer Übergangsfrist nicht vorbei. Deshalb gilt: agieren, nicht nur reagieren!

## Für welche Firmen ist das Bezahlen mit der QR-Rechnung besonders geeignet?

Überall, wo noch manuell erfasst wird, ist es Zeit, über Automatisierung nachzudenken. Dies kann der Schlüssel dazu sein, Arbeitsplätze auch in Hochlohnländern wie der Schweiz zu sichern.

### STECKBRIEF ZUR KREDITORENABTEILUNG DER SFS SERVICES AG

Das Unternehmen erhält ca. 190 000 Rechnungen im Jahr:

- 100 000 Rechnungen aus der Schweiz, physisch oder als PDF, davon
  - 25 % rote Einzahlungsscheine (ES)
  - 75 % orange Einzahlungsscheine (ESR)
- 50 000 Rechnungen aus dem Ausland
- 40 000 Intercompany-Rechnungen (vollautomatisiert)
- 6 % EDI (Electronic Data Interchange) vom ganzen Volumen (ohne Intercompany-Rechnungen)
- Rechnungen werden selber (Inhouse) digitalisiert (u.a. für frühes Archivieren)



**Nach dem Aufbau des nötigen Wissens haben wir die notwendigen Schritte zur Umsetzung eingeleitet.»**

## Was würden Sie aus Ihrer Sicht an der QR-Rechnung noch verbessern?

Es ist zu früh, um das beurteilen zu können. Sobald die QR-Rechnung etabliert ist, werden sich Verbesserungen aus den Inputs in der Praxis ergeben. Wie schon erwähnt, ist eine kurze Parallelphase von ESR/ES zur QR-Rechnung sicher hilfreich.

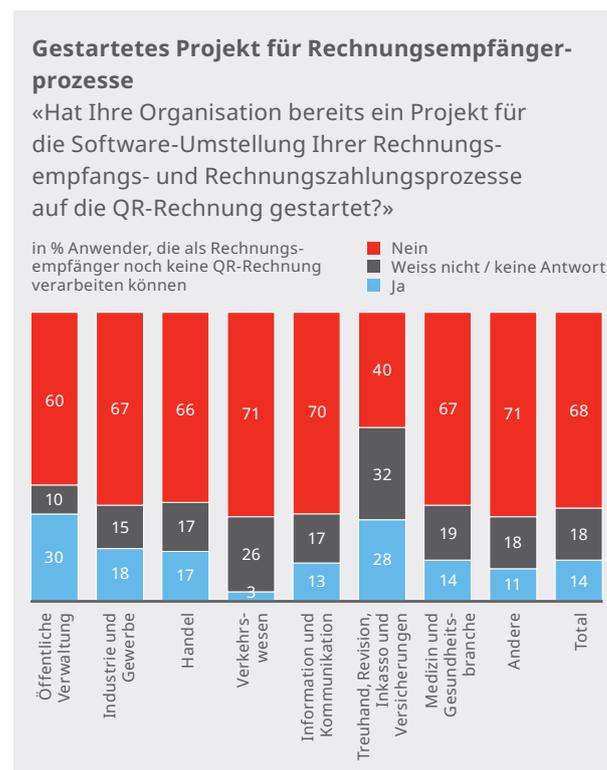
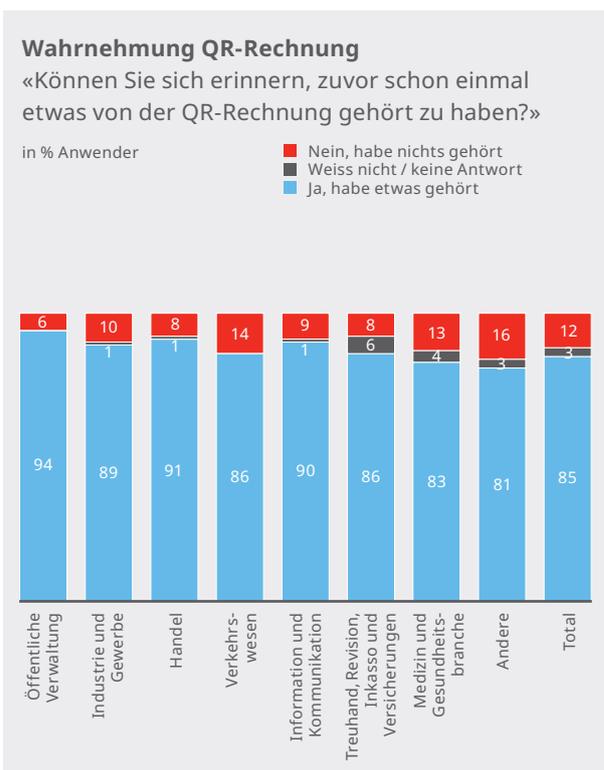
Interview:  
**Ivana Beslic**  
UBS Switzerland AG

# Unternehmen freuen sich auf die QR-Rechnung, wollen aber mehr wissen

Die Umstellung auf die QR-Rechnung geniesst bei Unternehmen und Organisationen aller Schweizer Branchen hohe Aufmerksamkeit und wird mit Vorteilen verbunden. Das zeigt eine von gfs.bern im Mai 2019 durchgeführte repräsentative Umfrage. Allerdings hat nur eine Minderheit bereits ein Umstellungsprojekt gestartet oder fühlt sich ausreichend über die Anpassungen informiert. Die Voraussetzungen sind aber ideal, dass Banken und Business-Software-Anbieter diese Informationslücke bis zur Lancierung der QR-Rechnung Mitte 2020 schliessen.

Der Zahlungsverkehr in der Schweiz wird bereits heute zu einem grossen Teil automatisiert abgewickelt. Daher ist die QR-Rechnung für die wenigsten Anwender Neuland und es überrascht nicht, dass von 1716 befragten Unternehmen und Organisationen mit mehr als 20 Mitarbeitenden 85 Prozent bereits von der QR-Rechnung gehört haben. Ausreichend informiert über die konkreten Umstellungsschritte fühlen sich aber nur die wenigsten der Befragten. Ein Mehr an Aufklärungsarbeit wünschen sie sich in erster Linie vom eigenen Finanzinstitut und von Business-Software-Anbietern.

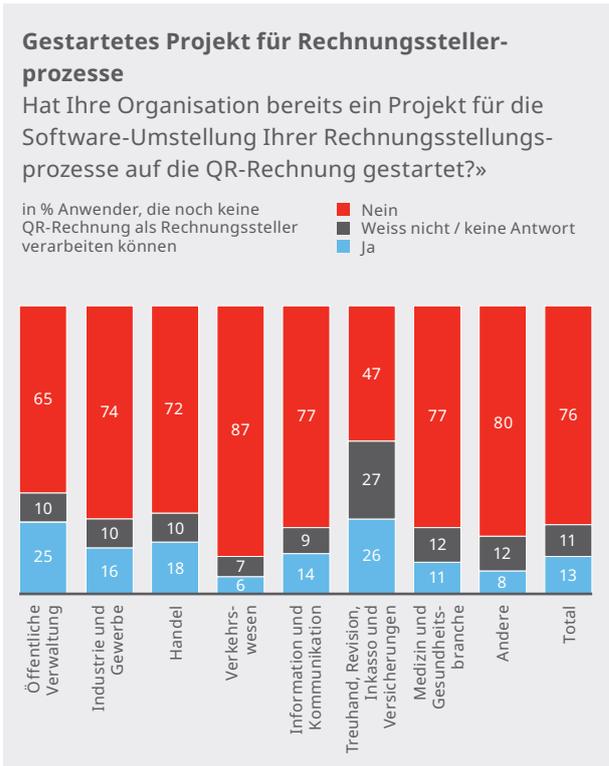
«Eine Mehrheit von über 50 Prozent der Befragten verbindet mit der Umstellung nämlich Vorteile.»





**Ausgeprägte Wahrnehmung der Vorteile**  
 Bis Mai 2019 haben rund drei Viertel der Unternehmen noch kein Umstellungsprojekt gestartet. Bis Juni 2020 wollen 60 Prozent der Befragten, die bereits ein Umstellungsprojekt begonnen haben, ihren Rechnungsstellungsprozess umgestellt haben. Beim Rechnungsempfang sind es weniger als zwei Drittel der Befragten. Aufgrund der hohen Aufmerksamkeit für das Thema, der grossen Vertrautheit mit automatisiertem Zahlungsverkehr und dem Wohlwollen

gegenüber der Umstellung ist das aber kein Grund zur Sorge. Eine Mehrheit von über 50 Prozent der Befragten verbindet mit der Umstellung nämlich Vorteile. Sie erwarten mit der QR-Rechnung eine Fehlerminimierung und eine Unterstützung der Digitalisierungsprozesse. Idealerweise greift eine verstärkte Kommunikation diese Grundvoraussetzungen auf und zeigt, wie man von diesem positiven Status quo mit einer QR-Rechnung gewinnbringend weiterkommt.



**Informationsarbeit zentral**  
 Für die verbleibende Zeit bis zum Umstellungstermin Juni 2020 gilt es, den hohen Kenntnisstand und das Vertrauen in die Vorteile der QR-Rechnung in einen flächendeckenden Projektabschluss umzumünzen. Kommunikationsarbeit seitens der Hausbanken und der ERP-Partner ist der ideale Treiber, um eine Projektpriorisierung in den Unternehmen zu fördern. Wer entsprechende Beratungsangebote erhalten hat, ist mit diesen nämlich zufrieden. Dies zeigt, dass der Kommunikationsweg weiterhin ein funktionierender Schlüssel bei wichtigen Umstellungsprojekten ist.

**Urs Bieri**  
 Co-Leiter des Meinungs- und Marktforschungsinstituts gfs.bern



# Standardisierte Schnittstellen für Open Banking in der Schweiz

Open Banking – der vom Kunden initiierte Austausch von Kundendaten zwischen Finanzinstituten und Drittanbietern – gilt als die stille Revolution in der europäischen Finanzbranche. Aber nicht nur dort. Für die Schweizer Finanzinstitute ist es die Chance, im Wettbewerb mit den grossen Technologieunternehmen zu bestehen.

Wo neue Dienstleistungen entstehen und auf das Interesse von Kunden stossen, werden immer häufiger Banken- oder Versicherungsdaten benötigt, unabhängig davon, bei welchem Institut ein Konto besteht oder eine Police liegt. Und unabhängig davon, ob es sich z.B. um den automatischen Abgleich von Bankkonten mit Buchhaltungsprogrammen oder eine Zahlung via Mobile-Payment-Lösung handelt. All diese Situationen setzen Schnittstellen, so genannte APIs (Application Programming Interfaces) voraus, die die Daten sicher, zuverlässig und schnell übertragen.

APIs werden in Zukunft die entscheidende Rolle spielen bei der Kommunikation von verschiedenen digitalen Systemen, doch gilt es möglichst zu vermeiden, dass bei gleichen Themen jedes Finanzinstitut seine eigenen APIs baut. Denn ein API-Wildwuchs würde Komplexität und Kosten in die Höhe treiben und so die Innovation stark bremsen. Für kleinere Unternehmen ist es unmöglich, die APIs von jeder Bank oder Versicherung

## GLOSSAR

**API** steht für eine Programmierschnittstelle (Application Programming Interface). APIs erlauben es den TPPs, Kontodaten von Bankkunden und Funktionen der Banken im Zusammenhang mit diesen Konten zu nutzen.

**PSD2** ist die zweite EU-Zahlungsdiensterichtlinie (Payment Services Directive, PSD), die seit Januar 2018 in Kraft ist. Sie sieht unter anderem die Marktöffnung für TPPs im Zahlungsverkehr vor. Bis Mitte September 2019 müssen die Banken in der EU die entsprechenden Massnahmen umgesetzt haben.

**TPP** steht für Drittanbieter (Third Party Provider). Mit TPPs sind in der Regel Nichtbanken gemeint, denen der Zugang zu den Konten der Bankkunden (zum Beispiel über APIs) unter Auflagen gestattet wird.

zu integrieren. Open Banking – der vom Kunden initiierte, standardisierte und gesicherte Austausch von Kundendaten zwischen Finanzinstituten und anerkannten Drittanbietern (Third Party Providers, TPPs) – hält derzeit weltweit Einzug. Die «Financial Times» nennt Open Banking gar die «stille digitale Revolution». Doch überall entstehen verschiedene Standards und Lösungen: In der EU schreibt die Payment Services Directive (PSD2) zwar vor, welche Daten Finanzinstitute teilen müssen, nicht aber, wie der Austausch erfolgen soll. In Asien gibt es einen Wildwuchs von Schnittstellen. In den USA entwickelten die Banken individuelle Lösungen mit ihren Partnern. Und Grossbritannien hat zusätzlich zur dort geltenden PSD2 auch noch ein eigenes Gesetz zu Open Banking erlassen.

### Die Zeit läuft

Wie weit geht die Zusammenarbeit zwischen der alten und der neuen Finanzwelt? Während es zu Beginn viele Berührungspunkte zwischen Finanzinstituten und Fintechs gab, haben inzwischen die meisten Banken ihre anfängliche Skepsis abgelegt.

«Die Anbindung der Dienstleistungen von Drittparteien entspricht dem Kundenwunsch nach integrierten Lösungen», bestätigt auch Herbert Scheidt, Präsident der Schweizerischen Bankiervereinigung, kürzlich in einem Interview. «Die SBVg sieht im Open Banking grosses Potenzial für den Finanzplatz Schweiz», lehnt aber «eine staatlich erzwungene, einseitige Öffnung von Zugriffsrechten für Dritte, wie es die PSD2 in der EU verlangt», ab.

Für den Schweizer Finanzplatz tickt die Uhr: Wird er nicht selbst aktiv und findet innovative Lösungen, droht den Finanzinstituten, von den grossen amerikanischen Technologiefirmen aus dem Markt gedrängt zu werden.

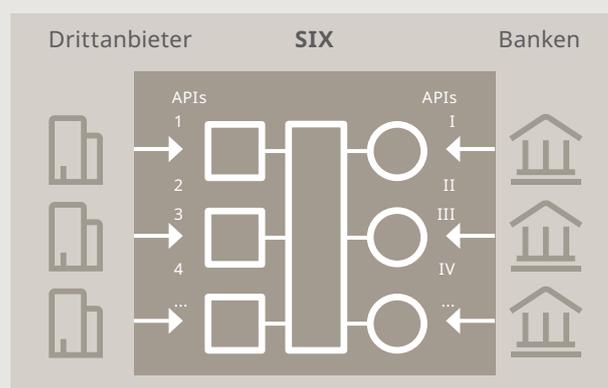
### DIE PLATTFORM VON SIX

SIX bringt Open Banking auf breiter Basis in die Schweiz. «Mit ihrer Plattform wird SIX zur Drehscheibe für den Datenaustausch im Banking», sagt Marco Menotti, Head Banking Services bei SIX. «Damit legen wir das Fundament für innovative Produkte unserer Plattformnutzer und stärken den Finanzplatz Schweiz.»

Der Pilotbetrieb mit Credit Suisse, UBS und den beiden TPPs Abacus und Klara.ch begann im Juli 2019. SIX testet zunächst zwei Dienste. Mit dem Kontoinformationsdienst erhalten TPPs Zugriff auf Bankkontodaten, um diese mit der Buchhaltungssoftware von Unternehmen abgleichen zu können. Mit dem Zahlungsdienst können TPPs Zahlungen ihrer Unternehmenskunden automatisiert bei der entsprechenden Bank in Auftrag geben, wo die Kunden sie nur noch freigeben müssen. «Wir orientieren uns an den Markt- und Kundenbedürfnissen», sagt Marco Menotti, «und werden die Anwendungsfälle kontinuierlich ausbauen.» Voraussichtlich Anfang 2020 beginnt der reguläre Betrieb der Plattform.

### Die Plattform von SIX

Um dem Schweizer Finanzplatz einen effizienten Einstieg ins Open Banking zu ermöglichen, hat SIX eine zentrale Datenaustauschplattform entwickelt – ohne regulatorischen Zwang und entlang der Bedürfnisse von Kunden, Banken, TPPs und anderen möglichen Partnern. Die Plattform von SIX wird Massstäbe für effizientes Open Banking auf dem Schweizer Finanzplatz setzen und allen Teilnehmern eine hohe Sicherheit garantieren.



Die Plattform wird die verschiedenen Partner über standardisierte APIs verbinden. So können neue, innovative und benutzerfreundliche Dienstleistungen entwickelt und einfacher zum Kunden gebracht werden. Sie soll auch eine Art Petrischale sein, wo neue Ideen und Geschäftsmodelle kultiviert werden. Es gibt auch andere Ansätze in der Schweiz, doch die Plattform von SIX ist derzeit die einzige Lösung, die von einer zentralen Infrastrukturdienstleisterin angeboten wird. Zudem kommt sie ohne «Umgehungslösung» wie Screen Scraping aus. Damit ist das automatische Auslesen von Daten direkt ab Computerbildschirm gemeint, das einige Unternehmen notgedrungen betreiben, wenn ihnen keine anderen Schnittstellen zur Verfügung stehen. Screen Scraping hat einen schlechten Ruf, es gilt als fehleranfällig und wird gern von Hackern missbraucht. Ein weiterer Vorteil der Plattform von SIX: Sollten sich internationale Standards durchsetzen, könnte die Plattform an diese angepasst werden. Damit würde SIX es auch kleinen, hoch spezialisierten Schweizer Startups erleichtern, ihre Services international zu vertreiben.

Die «Handelszeitung» bezeichnete die Lösung von SIX, die zur Lancierung zunächst Unternehmenskunden zur Verfügung stehen wird, bereits im April als Meilenstein für das Open Banking in der Schweiz. Im Juli startete der Pilotbetrieb mit den beiden ersten Services Kontoinformationsdienst und Zahlungsauslösedienst für Unternehmen (siehe Box).

### Simon Brunner

Ammann, Brunner & Krobath AG

# Nächste Herausforderung für Instant Payments

## – von einem Versprechen zu erfolgreichen Produkten

Die Infrastruktur für Euro-Instant-Payments ist bereitgestellt und verbindet bereits eine kritische Masse von Finanzinstituten im SEPA-Raum. Eine weitere Zusammenarbeit ist jedoch erforderlich, um das neue Zahlungsinstrument in überzeugende Kundenprodukte umzusetzen. Eine paneuropäische Infrastruktur-Lösung für Zahlungsbegehren (Request to Pay) könnte das Potenzial von Instant Payments zusätzlich fördern.

Im November 2017 wurden Echtzeitzahlungen im einheitlichen Euro-Zahlungsraum (SEPA) eingeführt. Zu diesem Zeitpunkt begann mit dem Start des Überweisungsverfahrens für Instant Payments (SCT Inst) durch das European Payments Council (EPC) und der Einführung der ersten Infrastrukturplattformen – einschliesslich des paneuropäischen RT1-Systems von EBA CLEARING – die Abwicklung dieser neuen Art von Transaktionen. Sie werden 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche, 365 Tage im Jahr ausgetauscht und erreichen den Zahlungsempfänger in nur wenigen Sekunden.

### **Die Infrastruktur ist bereitgestellt und funktioniert**

In den letzten zwanzig Monaten haben viele Finanzinstitute im SEPA-Raum daran gearbeitet, ihre Systeme für Echtzeitzahlungen vorzubereiten. Für RT1 hat das dazu geführt, dass sich mittlerweile 60 Prozent der Finanzinstitute, die im SEPA-Raum Zahlungen anbieten, an das System angeschlossen haben. RT1 erreicht derzeit mehr als 2350 Zahlungsdienstleister über 54 Teilnehmer aus 19 verschiedenen europäischen Ländern. Tatsächlich nimmt bereits eine kritische Masse von Zahlungsverkehrsakteuren in Österreich, im Baltikum, in Finnland, Deutschland, Italien und Spanien an RT1 teil.

Einzelne Institute bzw. Communities haben eine Pionierrolle bei der Einführung erster Echtzeitprodukte eingenommen. Andere haben die bereits angebotenen Produkte, wie z.B. lokale P2P-Zahlungsapplikati-

onen, auf den neuen Zahlungsweg migriert. Diese Vorreiter generieren zurzeit über 1,5 Mio. Transaktionen, die jede Woche über RT1 abgewickelt werden. Diese Zahl wächst mit jeder neu hinzukommenden Bank ständig.

### **Zügige End-to-End-Abwicklung und sofortige Finalität**

Die neue Infrastruktur für die Abwicklung von Echtzeitzahlungen hat sich als effizient und schnell erwiesen – unabhängig davon, ob die Transaktionen nur über RT1 oder über multiple Hubs, einschliesslich lokaler Clearing-Systeme, laufen. RT1 bietet interessierten Teilnehmern auch einen direkten Zugang zu TIPS. Dies ist eine andere europaweite Instant-Payments-Plattform, die vom Eurosystem, d.h. von den nationalen Zentralbanken der Eurozone, betrieben wird.

Das Alleinstellungsmerkmal von Instant Payments ist die sofortige Finalität jeder Zahlung. Dadurch steht dem Zahlungsempfänger innerhalb von Sekunden nach der Transaktionsübermittlung das Geld zur Verfügung. Entsprechend können alle RT1-Transaktionen sofort verrechnet und die Positionen der Teilnehmer unmittelbar angepasst werden. Die Positionen werden in Zentralbankgeld auf einem technischen TARGET2-Konto geführt und können nie negativ sein. Somit werden sowohl das Abwicklungs- als auch das Gegenparteirisiko ausgeschlossen.

### Vorbereitung auf den Massen-Roll-out

Die Arbeiten an der Feinabstimmung der Infrastrukturplattformen und der bankinternen Systeme werden während der laufenden Anlaufphase entsprechend den sich ändernden Anforderungen fortgesetzt. Seit seiner Einführung hat RT1 vier Iterationen durchlaufen. So wird sichergestellt, dass das System auch bei der stetig steigenden Popularität der neuen Zahlungsmethode weiterhin die Erwartungen der Nutzer erfüllt. So ermöglicht beispielsweise eine im November 2018 eingeführte Funktion den RT1-Teilnehmern, innerhalb einer geschlossenen Benutzergruppe Transaktionen auszutauschen, deren Höhe die vom SCT Inst Scheme vorgegebene Limite von EUR 15 000 überschreiten darf.

Inzwischen konzentriert sich die Branche v.a. darauf, für die Kunden überzeugende und nutzerfreundliche Produkte zu entwickeln, die idealerweise im ganzen SEPA-Raum verfügbar sein sollten. Wichtige Branchenvertreter wie z.B. die Instant-Payments-Arbeitsgruppe des Euro Retail Payments Board (ERPB) oder die Request-To-Pay Multi-Stakeholder Group (RTP MSG) des EPC unterstützen seit Anfang des Jahres diese Bestrebungen.

Weiterhin arbeiten Industrievertreter auf allen Ebenen daran, die Möglichkeiten für alle Beteiligten auszubauen, Betrug bei Echtzeitzahlungen zu bekämpfen. Die SMART2-Initiative der Euro Banking Association hat dazu im Juni Best-Practice-Empfehlungen aufgestellt. Zusätzliche Kooperationsmassnahmen werden in diesem Bereich erwartet, um sicherzustellen, dass die Betrugshäufigkeit bei der Weiterentwicklung von Instant Payments niedrig bleibt.

### Zahlungsbegehren – das entscheidende Puzzlestück

Obwohl einige Länder über lokale Funktionalitäten verfügen, um die von Zahlungsempfängern ausgelösten Zahlungen zu unterstützen, stand eine europaweite Request-to-Pay-Lösung seit längerem auf der Wunschliste vieler Bankkunden.

Grundsätzlich ermöglicht ein Zahlungsbegehren einem Zahlungsempfänger, von einem Zahler die Auslösung einer Zahlung einzufordern. Der Prozess beinhaltet normalerweise die folgenden wesentlichen Punkte:

- Das Begehren wird vom Zahlungsempfänger gestellt.
- Der Zahler erhält Informationen über den Betrag, eine Beschreibung des Zwecks der Transaktion und Angaben zum Zahlungsempfänger.
- Der Zahler entscheidet, ob er dem Begehren nachkommen will oder nicht, was zu einer Autorisierung oder Ablehnung der Zahlung führt.
- Vorbehaltlich der Autorisierung wird das Kreditinstitut des Zahlers angewiesen, die Zahlung an den Zahlungsempfänger auszuführen.



## Paneuropäische R2P-Infrastrukturlösung

Unterstützung verschiedener Anwendungsfälle und Lösungen



Mit «Zahlungsbegehren» wird einer Zahlung ein Kontext hinzugefügt. Damit wird sichergestellt, dass der Zahler, bevor er eine Zahlung auslöst, geprüfte Empfängerdaten erhält und der Zahlungsempfänger eine Bestätigung, dass eine Zahlungsanweisung erteilt wurde. Diese zusätzlichen Informationen tragen zur Verbesserung der Kontrollen rund um die Zahlungsausführung bei und unterstützen eine reibungslose End-to-End-Abwicklung und Abstimmung. Das Zahlungsbegehren verbessert auch den Komfort der Zahlers, da die Dateneingabe auf ein Minimum beschränkt ist.

Diese wesentlichen Vorteile in Bezug auf Sicherheit, Transparenz und Komfort haben viele Experten davon überzeugt, dass die Funktionalität Zahlungsbegehren Instant Payments zum Durchbruch verhelfen und für eine grosse Vielfalt an Produkten und Dienstleistungen für den Endnutzer sorgen wird. Mit den nun etablierten Echtzeit-Messaging-Funktionen, den Anwendungsprogrammierschnittstellen (APIs) und den beschleunigten Entwicklungsarbeiten verfügen die Marktteilnehmer über alle Elemente, um Instant Payments zu einem nachhaltigen Erfolg zu machen. Denn Instant Payments bieten tragfähige Alternativen für alle Arten von Zahlungen, einschliesslich E-Commerce, elektronische Rechnungen, P2P und sogar Zahlungen am Point of Sale.

### Wie eine europaweite Request-to-Pay-Infrastrukturlösung helfen könnte

Im November 2018 hat eine Arbeitsgruppe von EBA CLEARING mit 30 Service-Teilnehmern aus 14 Ländern damit angefangen, das Thema Zahlungsbegehren zu analysieren, um herauszufinden, wie es auf gesamteuropäischer Ebene zum Erfolg werden könnte. Alle waren davon überzeugt, dass jeder paneuropäische Ansatz die nahtlose Nutzung von Zahlungsbegehren auf dem gesamten Kontinent sicherstellen und gleichzeitig die verschiedenen lokalen Kundendienste unterstützen sollte.

Die Arbeitsgruppe gelangte zu dem Ergebnis, dass dies durch die Einrichtung einer hochleistungsfähigen und schlanken Infrastrukturlösung erreicht werden kann, die einen standardisierten Nachrichtenaustausch in Echtzeit bietet, um einen harmonisierten und geregelten Austausch von Request-to-Pay-Nachrichten auf gesamteuropäischer Ebene zu ermöglichen. Diese Infrastrukturlösung könnte auch die Vernetzung verschiedener lokaler Lösungen ermöglichen, um die europaweite Vernetzung für Zahlungsbegehren zu unterstützen.

### Nächste Schritte

Mithilfe eines Blueprints, der von der Arbeitsgruppe verfasst wurde, hat sich EBA CLEARING im April 2019 die Unterstützung von 25 Finanzinstituten im SEPA-Raum gesichert, um den Lösungsvorschlag zu finanzieren und zu entwickeln.

Die Spezifikationsphase des Entwicklungsprojekts wurde kürzlich gestartet. Vorgesehen ist eine harmonisierte und verwaltete Plattform für die Abwicklung von Request-to-Pay-Nachrichten, unabhängig vom zugrundeliegenden Anwendungsfall und vom Kanal, der für die daraus resultierende Zahlung verwendet wird. Während des gesamten Entwicklungsprozesses verfolgt EBA CLEARING die Arbeiten des EPC genau und trägt auch aktiv dazu bei, dass die von EBA CLEARING angedachte Infrastrukturlösung mit den Entwicklungen des EPC-Verfahrens in Einklang bleibt.

EBA CLEARING plant, die Umsetzung ihrer paneuropäischen Request-to-Pay-Infrastrukturlösung in der zweiten Hälfte des Jahres 2020 abzuschliessen.

### Hays Littlejohn

CEO, EBA CLEARING

# eBill: Netzwerkpartnermodell fördert Wettbewerb und Innovation

Am 7. November 2019 führt SIX das Netzwerkpartnermodell für eBill im Markt ein. Der Finanzplatz erwartet damit deutlich mehr Reichweite für die digitale Rechnungsstellung. In Zukunft sollen die 600 000 Unternehmen in der Schweiz auf innovative Angebote zahlreicher Netzwerkpartner setzen können.

Das strategische Ziel des Finanzplatzes Schweiz ist, dass bis 2028 80 Prozent der Rechnungen an Privatpersonen effizient mit eBill abgewickelt werden. Um in neun Jahren das Zwanzigfache des heutigen Rechnungsvolumens zu erreichen, öffnet SIX ihre Infrastruktur allen interessierten Anbietern. Ob Finanzinstitute, Business-Software-Entwickler oder Fintechs, alle Dienstleister können als Netzwerkpartner ihre Rechnungsstellungsprozesse via eBill auf die digitalen Bedürfnisse ihrer Kunden ausrichten.

## Grosses Innovationspotenzial

Mit der Einführung des Netzwerkpartnermodells stellt SIX die Grundlagen für eine neue Welle von Dienstleistungsinnovationen rund um die Rechnungsstellung bereit. Netzwerkpartner können zukünftig ihren Kunden umfangreiche Dienstleistungen anbieten und den Rechnungsempfängern bzw. Zahlern die Rechnungen gemäss ihren Empfangspräferenzen (z.B. Postweg, eBill) zustellen. Im Hinblick auf die Markteinführung der QR-Rechnung im Sommer 2020 wird insbesondere

die Interoperabilität zwischen eBill und QR-Rechnung dazu beitragen, dass Rechnungsstellungsprozesse einfacher werden. Netzwerkpartner können ihren Kunden anbieten, QR-Rechnungen mit Datensatzerweiterungen einzuliefern, aus denen sie eBill-Rechnungen aufbereiten und in die eBill-Infrastruktur weiterleiten können. Der Rechnungsempfänger kann die Rechnung dann bequem im E-Banking bezahlen.

## Grosses Interesse aus dem Markt

Seit der Ankündigung des Netzwerkpartnermodells vor zwei Jahren konnte SIX mit knapp 40 Interessenten den Austausch pflegen. Die nun vorliegende Lösung wurde in einer Arbeitsgruppe mit interessierten Marktteilnehmern erarbeitet, um sicherzustellen, dass die vielfältigen Bedürfnisse und technischen Gegebenheiten widerspiegelt werden.

## Testumgebung und Verträge stehen bereit

Vorbereitend können sich Netzwerkpartner bereits heute an die Testinfrastruktur von SIX anschliessen und ihre Lösungen vollumfänglich und unter realitätsnahen Bedingungen testen. Verschiedene zukünftige Anbieter von eBill nutzen diese Möglichkeit im Hinblick auf das Go-live im November 2019. Seit Anfang Juli 2019 stehen die Verträge für Netzwerkpartner online als Downloads zur Unterzeichnung bereit. Die Vertragspartner werden auf der eBill-Website aufgelistet, so dass interessierte Rechnungssteller jederzeit einen aktuellen Überblick über die Anbieter haben.

**Daniel Berger**  
SIX Banking Services



## Weiterführende Infos

Für Netzwerkpartner:

[www.ebill.ch/de/home/network-partners.htm](http://www.ebill.ch/de/home/network-partners.htm)

Zur Interoperabilität eBill/QR-Rechnung:

[www.ebill.ch/specs-qr](http://www.ebill.ch/specs-qr)

Kontakt: [partner-management.bbs@six-group.com](mailto:partner-management.bbs@six-group.com)

# *Ist ISO 20022 schon wieder veraltet?*

Verschiedene Stimmen behaupten, der ISO-20022-Standard sei bereits überholt. Statt grosser, komplizierter XML-Meldungen brauche es schnellere, modernere Datenformate wie z.B. JSON. Und für Instant Payments könne ISO 20022 sowieso nicht angewendet werden. Das stimmt eindeutig nicht.

Tatsächlich werden in dieser Art von Diskussionen oft Äpfel mit Birnen verglichen. Wichtig ist deshalb, klar zwischen Datenmodell einerseits und Datenformat andererseits zu unterscheiden.

ISO 2022 ist heute unangefochten das Datenmodell für Retail-, Grossbetrags- und Instant Payments und wird sowohl national als auch international das dominante Modell für Zahlungsverkehr und Kontoinformationen der nächsten Jahrzehnte sein. Durch die «First Movers» EPC (SEPA), Swiss Payment Standards (SPS) und kürzlich auch SEPA Instant Payments mit den Clearingsystemen STEP2, SIC und RT1/TIPS sowie weiteren regionalen Clearern ist es in unseren Breiten schon heute de facto der Standard für den

### Datenformat

JSON und XML sind beides neutrale Datenformate in einer menschenlesbaren Textform für den Datenaustausch zwischen Anwendungen. Beides sind dynamische Formate, bei denen nur die für die aktuelle Transaktion relevanten Felder abgebildet und alle anderen weggelassen werden. Beide Formate sind relativ schlank und deshalb geeignet für zeitkritische Anwendungen wie Instant Payments und Internet of Things (IoT).

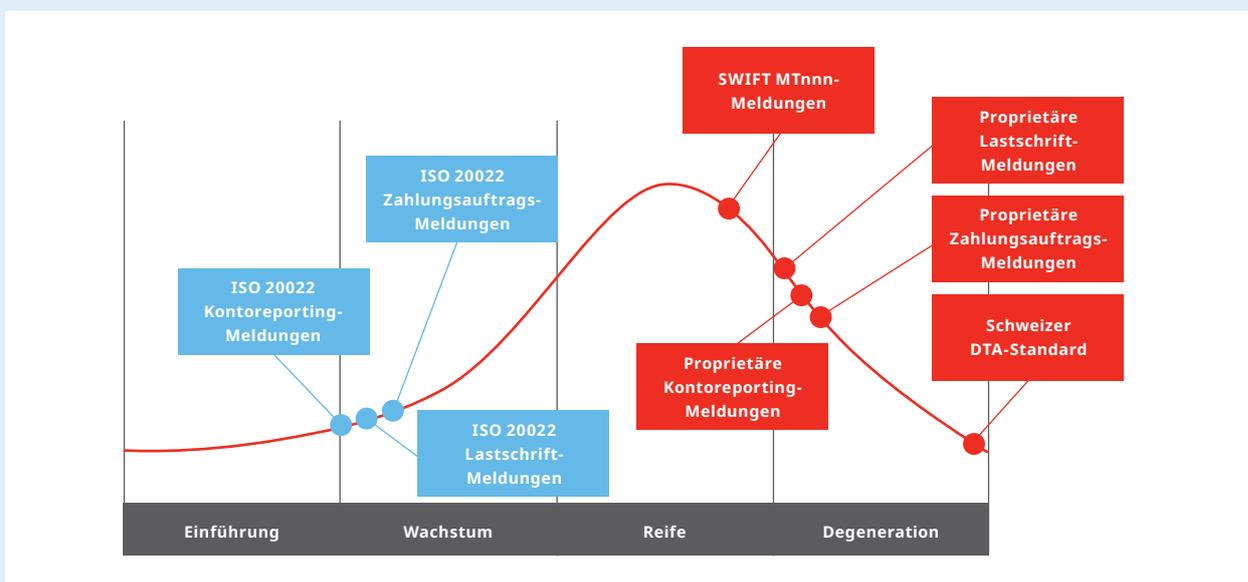


Abbildung 1: Lebenszyklus von Meldungen im Zahlungsverkehr

Zahlungsverkehr. Global gesehen steht ISO 2022 erst vor dem unmittelbaren Durchbruch, mit Systemen wie Fedwire, CHIPS, CHAPS, MEPS, TARGET2, EURO1, SWIFT MX und vielen mehr, die alle in den nächsten Jahren auf ISO 2022 umstellen werden. Obwohl ISO 2022 in seinem Lebenszyklus erst ganz am Anfang steht (Abbildung 1), ist heute schon absehbar, dass dieser Standard im Zahlungsverkehr alle anderen Datenmodelle verdrängen wird.

Eines der Probleme bei den Diskussionen, ob ISO 2022 veraltet oder zukunftsfähig ist, besteht darin, dass Äpfel mit Birnen verglichen werden. Es muss darum zwingend das Datenformat vom Datenmodell unterschieden werden.

- JSON (Beispiel Abbildung 2) bietet sich eher für einfachere API-Anwendungen mit Fokus auf öffentliche Webservices an.
- XML (Beispiel Abbildung 3) unterstützt auch komplexe Anforderungen, ist flächendeckend etabliert und ein integraler Bestandteil von ISO-2022-Initiativen wie SPS, SEPA, SEPA Instant Payments, SWIFT MX etc.
- JSON und XML können auch kombiniert werden, wenn zum Beispiel eine ganze XML-Meldung innerhalb eines JSON-Felds als so genannter «XML Load» transportiert wird.

		Datenmodell	
		ISO 20022	proprietär
Datenformat	XML	pain.001, pain.002, pain.008 camt.052, camt.053, camt.054 etc.	
	JSON		
	JSON mit «XML Load»		
	proprietär		DTA, V11, TA875, SWIFT MT etc.

- Neue Welt – Meldungen im standardisierten Datenformat mit standardisiertem Datenmodell
- Alte Welt (End of Life) – Meldungen im proprietären Datenformat mit proprietärem Datenmodell

Tabelle 1: Zahlungsverkehr – Datenformate und Datenmodelle im Einsatz in der Schweiz

**Datenmodell**

ISO 20022 beinhaltet ein logisches Datenmodell, inklusive organisationsübergreifender Workflows, das im Zahlungsverkehr unangefochten das globale Modell ist, wenn es darum geht, Informationen, Abhängigkeiten und Interaktionen einheitlich und für alle Marktteilnehmer (inklusive Clearing-Häuser, Banken, Softwarehersteller und Bankkunden) verbindlich end-to-end abzubilden. Auch automatisierte Unternehmensprozesse wie Cash Management, Kreditorenbuchhaltung, Payment Factory, Collection Factory und Abstimmung offener Posten stützen sich auf die vielfältigen Möglichkeiten des ISO-20022-Datenmodells, auch in Bezug auf die Interoperabilität der Geschäftsbereiche Payments, Cards, Securities, Trade Services und Forex.

**XML oder JSON?**

Um eine Transaktion zu initiieren, die auf dem ISO-20022-Datenmodell basiert, spielt es eine untergeordnete Rolle, ob als Datenformat XML oder JSON verwendet wird, solange sich alle Beteiligten an das vereinbarte Datenmodell halten. In der Schweiz sind im Zahlungsverkehr kaum noch Datenmodelle im Einsatz, die nicht auf ISO 20022 basieren. Parallel dazu wurden schon viele proprietäre Datenformate durch XML und JSON ersetzt (Tabelle 1), wie z.B. beim Transportkanal EBICS, wo vor allem XML eingesetzt wird, und bei APIs, wo JSON verwendet wird. Da die begrenzten Möglichkeiten eines reinen JSON API den komplexen Anforderungen des Unter-

**« In der Schweiz sind im Zahlungsverkehr kaum noch Datenmodelle im Einsatz, die nicht auf ISO 20022 basieren. »**

SYSTEM	LAND	BESCHREIBUNG
CHAPS	GB	Britisches Zahlungssystem für taggleiche Sterling-Geldtransfers
CHIPS	USA	Privates Clearinghouse für grossvolumige Transaktionen
EUR01	EU	EBA CLEARINGs Zahlungssystem für Grossgeldbeträge
Fedwire	USA	RTGS-System für die USA
MEPS	SG	Interbank-Zahlungssystem in Singapur
RT1	EU	Instant Payment System durch EBA CLEARING betrieben
SIC	CH	Zentrales Schweizer RTGS-System
STEP2	EU	Euro-Massenzahlungsverkehr durch EBA CLEARING betrieben
SWIFT MX	Global	SWIFT-Meldungen via SWIFT-Netzwerk im ISO-20022-Standard
TARGET2	EU	RTGS-System für die Eurozone
TIPS	EU	TARGET Instant Payment Settlement

```

{
  "messageId" : "A-Level ID",
  "initiatingPartyId" : "Einreicher",
  "requestedExecutionDate" : "2019-07-21",
  "debtorAccount" : {
    "type" : "IBAN",
    "identification" : "CH2801234000123456789"
  },
  "debtor" : {
    "name" : "Auftraggeber"
  },
  "bookingInstruction" : "SINGLEBOOKING _ NOA",
  "transactions" : [
    {
      "instructionId" : "INSTR-001",
      "endToEndId" : "E2E-ID",
      "instructedAmount" : {
        "currency" : "CHF",
        "amount" : "1.00"
      },
      "ibanDetails" : {
        "creditorAccount" : {
          "type" : "IBAN",
          "identification" : "CH6404835023456781000"
        },
        "creditor" : {
          "name" : "Empfänger",
          "postalAddress" : {
            "unstructured" : {
              "addressLines" : [
                "Musterweg 20",
                "8000 Zürich"
              ],
              "country" : "CH"
            }
          }
        }
      },
      "remittanceInformation" : "Transfer"
    }
  ]
}

```

Abbildung 2: SPS-Zahlungsauftrag im ISO-20022-Standard mit Datenformat JSON

nehmenszahlungsverkehrs nicht immer gerecht werden, unterstützen JSON APIs oft auch die Möglichkeit eines «XML Load», wo mit einem JSON-API-Aufruf eine komplexe XML-Meldung, wie z.B. ein pain.001 oder ein camt.053, in einem Feld übergeben werden kann.

Da das ISO-20022-Datenmodell, wie oben dargelegt, noch für Jahrzehnte den Zahlungsverkehr prägen wird – sowohl an der Kunde-Bank-Schnittstelle, im Interbankzahlungsverkehr, beim Kontoreporting als

```

<Document>
  <CstmrCdtTrfInitn>
    <GrpHdr>
      <MsgId>A-Level ID</MsgId>
      <CreDtTm>2019-07-08T08:22:40.679</CreDtTm>
      <NbOfTxs>1</NbOfTxs>
      <InitgPty>
        <Nm>Einreicher</Nm>
      </InitgPty>
    </GrpHdr>
    <PmtInf>
      <PmtInfId>B-Level ID</PmtInfId>
      <PmtMtd>TRF</PmtMtd>
      <ReqdExctnDt>2019-07-21</ReqdExctnDt>
      <Dbtr>
        <Nm>Auftraggeber</Nm>
      </Dbtr>
      <DbtrAcct>
        <Id>
          <IBAN>CH2801234000123456789</IBAN>
        </Id>
        <Tp>
          <Prtry>NOA</Prtry>
        </Tp>
      </DbtrAcct>
      <CdtTrfTxInf>
        <PmtId>
          <InstrId>INSTR-001</InstrId>
          <EndToEndId>E2E-ID</EndToEndId>
        </PmtId>
        <Amt>
          <InstdAmt Ccy="CHF">1.00</InstdAmt>
        </Amt>
        <Cdtr>
          <Nm>Empfänger</Nm>
          <PstlAdr>
            <Ctry>CH</Ctry>
            <AdrLine>Musterweg 20</AdrLine>
            <AdrLine>8000 Zürich</AdrLine>
          </PstlAdr>
        </Cdtr>
        <CdtrAcct>
          <Id>
            <IBAN>CH6404835023456781000</IBAN>
          </Id>
        </CdtrAcct>
      </CdtTrfTxInf>
    </PmtInf>
  </CstmrCdtTrfInitn>
</Document>

```

Abbildung 3: Gleicher SPS-Zahlungsauftrag im ISO-20022-Standard mit Datenformat XML

auch bei den aufkommenden Instant Payments und IoT-Systemen – müssen sich Zahlungsverkehrsspezialisten zwingend ein solides ISO-20022-Wissen aneignen; es ist dies gleichzeitig eine lohnende, langfristige Investition in die eigene Zukunft!

**Peter Ruoss**  
UBS Switzerland AG

MEHR ZUM THEMA:



Mehr zur QR-Rechnung  
in der Juni-Ausgabe 2019



Mehr zu Open Banking  
in der Juni-Ausgabe von 2018



Mehr zu Instant Payments  
in der Juni-Ausgabe von 2016