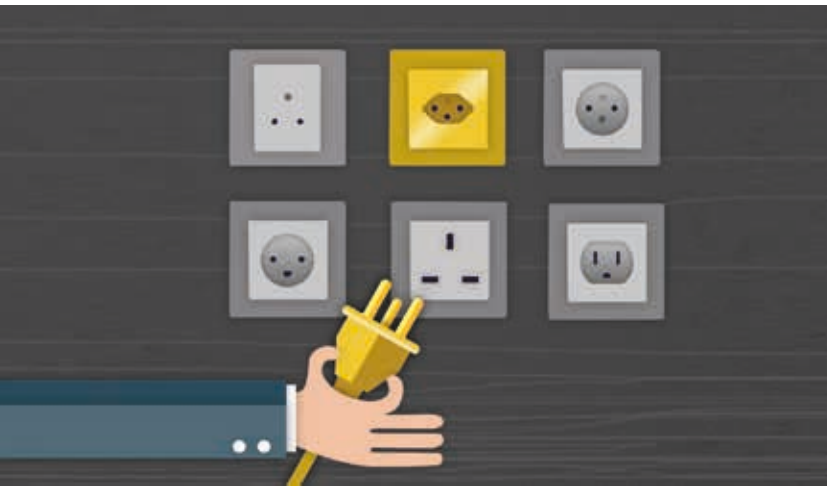


Zahlungsverkehr im ERP per Mausklick: Der Weg zur EBICS-Schnittstelle



Immer mehr Anbieter von Business Software, ERPs oder anderen Lösungen mit integriertem Zahlungsverkehr möchten ihren Kunden den Komfort einer Direktschnittstelle zu ihren Finanzinstituten bieten. Doch wie kommt man einfach, rasch und nachhaltig zu einer solchen Funktionalität?

In der Schweiz gibt es nach wie vor keinen obligatorischen Übertragungsstandard im Zahlungsverkehr. Dadurch entstanden mehr oder weniger verbreitete proprietäre Lösungen. Der Trend geht aber zur Öffnung der Zahlungsverkehrsstandards. Nach der offenen Infrastruktur (Internet) und dem offenen Zahlungsverkehrsstandard ISO 20022 bietet sich als zukunftssträchtige Lösung auch ein offener Übertragungsstandard an: EBICS. Dieser wird von immer mehr Finanzinstituten und Softwareherstellern in Europa unterstützt.

In den letzten drei Ausgaben von CLEARIT wurden die Vorteile und Eigenschaften von EBICS aufgezeigt. Wie kommt man nun als Anbieter von Software und Lösungen mit Zahlungsverkehrsfunktionalität zu einer EBICS-fähigen Schnittstelle? Im Grunde auf zwei Arten: indem man sie selbst baut oder durch Einbau einer im Markt angebotenen Lösung.

Beim offenen Standard EBICS bietet es sich zunächst einmal an, die Lösung selbst zu entwickeln. Dabei gilt es aber zu beachten, dass die Schweizer Empfehlungen stetig weiterentwickelt werden und man den entsprechenden Aufwand betreiben muss, um à jour zu bleiben. Ausserdem handelt es sich um Empfehlungen, sodass historisch bedingt einzelne Finanzinstitute davon vielleicht kleinere Abweichungen aufweisen bzw. die Empfehlungen mehrere Lösungsvarianten zulassen. Und schliesslich gibt es in den Nachbarländern noch Unterschiede zu den Schweizer Empfehlungen.

Wenn man sich stattdessen für den Einbau einer Schnittstelle mit Updates entscheidet, die von einem auf EBICS spezialisierten Anbieter entwickelt wurde, hat man in diesem Bereich mehrere Sorgen weniger: Die erprobte Funktionalität kann rasch implementiert werden und entspricht immer dem aktuellen Stand. Im Markt gibt es dafür mehrere Lösungen. Für welche Variante man sich auch entscheidet: EBICS ist zunehmend ein Kandidat für einen europäischen Standard zur Übertragung von Finanzdateien.

Andreas Carl
Credit Suisse

ISO-20022-Testplattformen mit EBICS

In der aktuell laufenden Harmonisierung des Schweizer Zahlungsverkehrs ist es für Softwarehersteller unerlässlich, die eigenen «pain.001» und «pain.008» mit den grössten Schweizer Banken zu testen. Dasselbe gilt auch für die «pain.002» und die verschiedenen «camt», welche die betreffenden Softwares verarbeiten können. Bei Softwares mit EBICS-Funktionalität bietet es sich an, all dies über EBICS zu tun. Die Testplattformen der meisten Banken bieten dies an:

CS	credit-suisse.com/iso20022test
Raiffeisen	raiffeisen.ch/testbank
UBS	ubs-paymentstandards.ch
ZKB	testplattform.zkb.ch

EBICS-Initiative für den Schweizer Finanzmarkt

Speziell zur Förderung einer Einbaulösung schufen die Credit Suisse und PPI eine Initiative, bei der Softwarehersteller mit Sitz in der Schweiz günstig zur EBICS-Funktionalität kommen. Die für weitere Finanzinstitute offene Initiative enthält im Kern ein Angebot aus drei Teilen: Der EBICS-Kernel von PPI ist neu kostenlos. Damit verbunden ist ein Maintenance-Vertrag für ständige Updates, dessen Gebühren sich an der Anzahl Softwareinstallationen orientiert. Als drittes Element des Bundles stellt ein One-Time-Package einen reibungslosen Einstieg in die EBICS-Welt sicher. Den Kernel der EBICS-Initiative gibt es für Java oder C/C++ und er lässt sich in praktisch jede Lösung integrieren. Der Einsatz des Kerns erspart den Herstellern von Software mit Direktschnittstellen zu Banken einen nicht zu unterschätzenden Entwicklungs- und Weiterentwicklungsaufwand. (Weitere Details unter ebics-initiative.ch)

«Der Mitarbeiter gewinnt Zeit, möglichst werthaltige Arbeit zu erledigen»

Welche Überlegungen führen dazu, eine Direktschnittstelle zu Finanzinstituten anzubieten? CLEARIT sprach mit Fabian Zihlmann, Mitgründer der myBica AG. Er beschreibt seine Erfahrungen beim Entscheid für EBICS und bei dessen Einführung zugunsten der gemeinsamen Kunden.

CLEARIT: Herr Zihlmann, was bietet die Software von myBica an?

Fabian Zihlmann: Wir bieten eine umfassende ERP-Lösung für den KMU-Bereich an und decken damit alle Bereiche in der Administration sowie branchenspezifische Betriebsprozesse ab. In die Prozesse ist ein eigenes, hochintegriertes, revisionssicheres Dokumenten-Management-System (auf Basis ESTV-konformer Signaturen) implementiert. Trotz dieser Komplexität ist myBica benutzerfreundlich.

Warum haben Sie sich entschieden, eine Direktschnittstelle zu den Finanzinstituten anzubieten?

Unsere Kunden sind auf ein akkurates Debitorenmanagement angewiesen. In der heutigen Zeit ist es sehr wichtig, möglichst schnell zu wissen, ob eine Debitorenrechnung bereits bezahlt wurde. Mit einer Direktschnittstelle sind die Kontobewegungen zeitnah in der Anwendung vorhanden.

Statt sich also jeden Morgen bei mehreren webbasierten Online Bankings mit verschiedenen Methoden einzuloggen, Dateien herunterzuladen und manuell in eine Software zu importieren, gewinnt der Mitarbeiter Zeit, um möglichst werthaltige Arbeit zu erledigen.

Weshalb haben Sie sich für EBICS entschieden?

Einzelne Kunden haben Finanzdienstleister, die auf EBICS umgestiegen sind. Da unsere Kunden nicht auf die Automatisierung und den Komfort verzichten wollten, war eine EBICS-Implementierung unumgänglich. Ausserdem glaube ich, dass sich EBICS als Standard durchsetzen wird, daher sind wir früh mit dabei.

Haben Sie die Schnittstelle selbst entwickelt oder eingekauft?

Wir haben uns für die Lizenzierung des PPI-Kernels der EBICS-Initiative entschieden. Uns haben das Preis-Leistungs-Verhältnis und die Schnittstelle an sich überzeugt. Sie ist sehr flexibel einsetzbar und erspart Entwicklungs- und Pflegeaufwand.

Wie verlief die Implementierung von EBICS?

Ohne grössere Probleme. Bei Unklarheiten, auch konzeptioneller Art, erhielten wir vom PPI-Support innerhalb weniger Stunden eine umfassende Antwort. Zwei

Anfragen beim Support in der Umsetzungsphase genühten, damit alles einwandfrei lief. Dies war möglich aufgrund der guten Dokumentation.

Beim manuellen Hochladen von Zahlungsauftragsdateien ins Online-Banking erfolgt die Verwaltung der Zahlungsfreigaben durch die Bank. EBICS erfordert dafür jedoch eine Benutzerverwaltung in der Software, welche die Datei erzeugt. Wie gingen Sie damit um?

Normalerweise wird in einem ERP-System der Zahlungsauftrag von zwei Usern signiert und damit freigegeben. Diese Freigabe haben wir vorgezogen: Signiert werden die Lieferantenrechnungen, nicht die Zahlungsaufträge. Dies hat den Vorteil, dass die Zahlung der Rechnung bei myBica nach der Rechnungsfreigabe mit unserer Funktion Autopay vollautomatisch zum optimalen Zeitpunkt erfolgt. Die Freigabeberechtigungen können dabei frei vergeben werden. Die Ausführung der Zahlung wird ohne weiteres Zutun eines Users mittels elektronischen Kontoauszugs vollautomatisch festgestellt und verbucht. All dies ist auditkonform. Diese Kombination aus hohem Automatisierungsgrad und sicherem Audit Trail entspricht aus unserer Sicht dem, was heutige ERP-Nutzer von einer zeitgemässen Lösung erwarten dürfen. Wir setzen übrigens in allen Modulen auf eine solch hohe Automatisierung, so auch bei der Erfassung der per E-Mail eingehenden Lieferantenrechnungen, der Verbuchung wiederkehrender Zahlungseingänge und bei der EDIFACT-Lösung mit Anbindung an grössere Abnehmer.

Haben Sie EBICS auch für Ihre ISO-20022-Tests anlässlich der Harmonisierung verwendet?

Ja, zum Beispiel die Testplattform der Credit Suisse bietet dies an. Die Einrichtung ist leicht, so erfolgt die Freischaltung einfach und auf Anhieb per Mausklick. Dies ermöglicht für Software mit EBICS noch praxisnähere und raschere Tests.

Wie nehmen Ihre Kunden die Möglichkeit der Direktschnittstelle zu den Finanzinstituten an?

Oft sind die Kunden zuerst skeptisch. Speziell Autopay löst manchmal sogar Ängste aus. Aber sobald diese Funktion umgesetzt ist und ein paar Tage erfolgreich läuft, möchte sie niemand mehr missen.

Interview:

Andreas Carl

Credit Suisse für CLEARIT