

‘Het ideale betalen kost niet meer dan één klik’

In Nederland is Currence, de moederorganisatie van iDeal, per jaar goed voor zo’n miljard betalingen. Voor de verwerking van die enorme datastroom is er nu een partnership met Payconiq International, dat de infrastructuur voor die transacties zal verzorgen en met nieuwe innovaties het betalingsverkeer wil moderniseren.

Payconiq International heeft eerder dit jaar besloten om zijn strategie op te schalen in de richting van Europese expansie. Waar het bedrijf in België en Luxemburg al erg succesvol is met een b2c-propositie – via de eigen app het geldverkeer tussen consumenten en (web)winkels mogelijk maken – wordt het dienstenpakket nu uitgebreid met een b2b-aanbod, dat naar verwachting het leeuwendeel van de toekomstige business zal uitmaken: het afhandelen van transacties en het ontwikkelen van nieuwe betaaloplossingen voor banken, paymentserviceproviders en winkeliers.

“Dat is een significante technische operatie,” aldus Guido Vermeent, CEO van Payconiq International, “maar omdat we zo veel ervaring hebben met onze eigen app en het implementeren van nieuwe features, kunnen wij als technologiepartner echt waarde toevoegen aan de service van, bijvoorbeeld, iDeal. Het online en mobiele betalingsverkeer is een internationale volumemarkt, dus bij elke innovatie moet je je afvragen of deze schaalbaar is en of deze goed op meerdere markten kan worden geïntroduceerd.” Het liefst moet een innovatie ook interoperabel zijn – dus tussen verschillende landen goed werken – en gebruiksvriendelijk. Vermeent: “Met Payconiq hebben we veel ervaring opgedaan in de landen om ons heen; die *lessons learned* komen nu goed van pas.”



Guido Vermeent:

‘Wij weten precies hoe we klanten kunnen helpen met hun payments-propositie’

Maximale impact

Mede omdat de Payconiq-app in België en Luxemburg een zeer populair betaalmiddel is, is de strategische koerswijziging van het bedrijf internationaal niet onopgemerkt gebleven, vertelt Vermeent. Sterker nog: die is goed geland. Payconiq is al door diverse partijen in Europa benaderd voor samenwerking. “Wij hebben ervaring met verschillende betalingssystemen, van instore tot online, en weten dus precies hoe we klanten kunnen helpen met hun paymentspropositie en waar innovaties maximale impact hebben. Onze pay-off is niet voor niets ‘shaping the future of payments’; we doen alles om het betaalverkeer nog makkelijker, sneller en slimmer te maken.”

Dat gaat het bedrijf doen door sterk in te zetten op, onder meer, de ontwikkeling en uitrol van ‘seamless payments’. Vermeent: “Het ideale betalen kost niet meer dan één klik. Die toekomst willen wij in heel Europa mogelijk maken.” ◀



deel online