

'HET DRAAIT UITEINDELIJK OM WAARDE TOEVOEGEN, BETROUWBAARHEID EN VERTROUWEN'

spelers en fysieke retailers tot bedrijven die beide combineren. Ook platforms maken gebruik van de dienstverlening van MultiSafepay, waarbij betalingen het fundament vormen voor verdere groei en optimalisatie.

ADVIESPARTNER

Op die omnichannel basis bouwt MultiSafepay verder met oplossingen die merchants helpen om hun conversie te verbeteren, cashflows te optimaliseren en eenvoudiger internationaal te groeien. Daarmee gaat de rol van een PSP (Payment Service Provider) verder dan alleen het verwerken van betalingen. Dat is extra relevant in een markt waarin de concurrentie toeneemt en nieuwe technologieën, zoals *agentic commerce*, en opkomende Europese markten het speelveld veranderen. “Juist die rol als technologie- en adviespartner zorgt ervoor dat klanten langdurig aanhaken. In een steeds complexere markt draait het uiteindelijk niet alleen om prijs, maar om waarde toevoegen, betrouwbaarheid en vertrouwen.” Daarnaast ondersteunt MultiSafepay klanten bij nieuwe betaalmethoden. Zo maakt iDEAL geleidelijk plaats voor het Europese Wero, dat nieuwe processen met zich meebrengt. “Wero lijkt in bepaalde opzichten meer op creditcards dan iDEAL, bijvoorbeeld omdat betalingen kunnen worden betwist of teruggevraagd.”

ZEKERHEID

Van Werkhoven besluit: “In een steeds complexer betalingslandschap willen klanten vooral zekerheid. Wij leveren de infrastructuur en diensten op één platform, online én offline, waarmee onze klanten kunnen focussen op groei.”



DE JUISTE PARTNER VOOR ALLE BETALINGEN

PAYMENTS DRAAIEN STEEDS MINDER OM TRANSACTIEVERWERKING ALLEEN. VOOR MERCHANTS TELT VOORAL DAT DE TECHNISCHE INFRASTRUCTUUR GROEI MOGELIJK MAAKT. MULTISAFEPAY ZET AL JAREN IN OP ÉÉN PLATFORM VOOR ONLINE EN OFFLINE BETALINGEN. TOENEMENDE CONCURRENTIE MAAKT DAT URGENTER DAN OOIET.

“De markt voor betaaldiensten is tegenwoordig complex, waardoor samenwerken met de juiste betaalpartner steeds belangrijker wordt. Wij zorgen dat technologie, compliance en regelgeving goed geregeld zijn, zodat merchants en partners kunnen focussen op wat ze eigenlijk willen doen: het verkopen van hun producten én groeien”, zegt Michiel van Werkhoven, verantwoordelijk voor Product en Marketing bij MultiSafepay, dat sinds 1999 actief is met innovatieve betaaloplossingen.

ÉÉN PLATFORM

MultiSafepay biedt verkopers in de middenmarkt een onderscheidende propositie. “Wij ontwikkelen ons softwareplatform volledig zelf en zijn daardoor niet afhankelijk van derde partijen. Daarnaast behoren we tot de weinige aanbieders die écht omnichannel werken: alle aankopen, online én in de winkel, lopen via hetzelfde platform. Dat is efficiënter dan werken met aparte systemen.” Het klantenbestand is breed: van pure online