

INTERNATIONAAL ZAKENDOEN



Oprichters Rudolf Booker (l.) en Gijs op de Weegh: 'We blijven een nichespeler, maar over de hele wereld.'

JEROEN OERLEMANS

Betaalbedrijf Payvision richt pijlen op zuidelijk halfrond

Joep Westerveld
Amsterdam

Met achttien kantoren in twaalf landen maakt Payvision jaarlijks miljarden aan betalingen mogelijk. Toch kennen maar weinig mensen de naam. Begrijpelijk, want het bedrijf opereert in wat je gerust een nichemarkt kunt noemen. Het verzorgt online creditcardbetalingen en vormt de schakel tussen de bank van de webshop, de bank van de klant en de creditcardmaatschappij.

Het Amsterdamse bedrijf is actief in vijftig landen. Tot nu toe voornamelijk op het noordelijk halfrond, maar als het aan oprichter Rudolf Booker en operationeel directeur Gijs op de Weegh ligt, komt er een wereldwijd dekkend netwerk. Zij richten daarom hun pijlen nu op de grote economieën ten zuiden van de evenaar.

Dienstverleners als Payvision worden 'Payment Service Providers' (PSP) genoemd. Maar zelfs in deze categorie is het bedrijf een vreemde eend in de bijt. Waar andere PSP's de verbindende schakel vormen tussen de verschillende banken en de creditcardmaatschappij, vervult Payvision zelf de taken van de bank van de webwinkel, ook wel de 'acquirer' genoemd.

'Wij nemen alle werkzaamheden over van de accepteren-

de bank', zegt Op de Weegh. 'Dus wij doen de acceptatie van de betaalgegevens, maar ook het risicomanagement, het fraudemanagement, we maken rapportages en zorgen voor de technische infrastructuur.'

Op de Weegh wijst erop dat het voor veel banken moeilijk is om op eigen kracht online betalingen aan te bieden. 'Als je dat wereldwijd wilt aanbieden aan bedrijven, kost het miljoenen om zo'n betaalsysteem op te zetten en te onderhouden. Voor kleine banken is dat een te grote investering.'

Grotere banken hebben dan weer moeite met de snelheid waarmee online betaalsystemen steeds weer veranderen, stelt hij. 'Flexibiliteit is van groot belang binnen onze business. Maar grootbanken zijn vaak te complex om op dit gebied te kunnen innoveren. Hun systemen zijn allemaal aan elkaar gekoppeld, om maar aan alle regelgeving te voldoen en te zorgen dat ze geen risico lopen. Dat maakt het moeilijk om een innovatieve rol te spelen.'

Door zich te specialiseren probeert Payvision die flexibiliteit wel te behouden. Het bedrijf heeft een overzichtelijke grootte. Hoewel het kantoren over de hele wereld heeft — nodig om op de lokale regelgeving te kunnen inspelen — heeft het 'slechts' 120 mensen in dienst. 'Dat zijn vooral specialisten', zegt

Barrière
'Een systeem om wereldwijd online betalingen aan te bieden, kost miljoenen'

Expansie
'We voeren gesprekken in Australië en Zuid-Afrika'

Booker. 'In Amsterdam hebben we de top vijf aan creditcardkennis van Nederland op het kantoor zitten. We zitten er dieper in dan wie dan ook.'

Door wereldwijd de betaaldiensten van verschillende banken over te nemen, slaat Payvision twee vliegen in één klap. 'Voor de meeste landen heb je een licentie nodig van Visa of Mastercard om creditcardbetalingen te mogen aanbieden', legt Booker uit. 'Wij beheren die licenties voor onze klanten over de hele wereld. Zo ontstaat een netwerk van licenties, waardoor een bank die bij ons is aangesloten, gebruik kan maken van die licenties over de hele wereld.'

Payvision is het enige bedrijf ter wereld met zo'n netwerk waarbij banken zich kunnen aansluiten. Het bedrijf won in 2013 een prijs voor het idee tijdens de International Card Not Present Expo, een vakbeurs voor online betalingen in de Verenigde Staten.

De prijs motiveert Booker en Op de Weegh om hun netwerk nog verder uit te breiden. 'We voeren momenteel gesprekken met banken in Australië, Zuid-Afrika en Brazilië. Simpel gezegd hebben we het noordelijk halfrond afgedicht en werken we nu aan het zuidelijk halfrond', zegt Op de Weegh. 'We blijven een nichespeler, maar dan wel over de hele wereld.'