

EUROPEES IN DENKEN EN DAADKRACHT

Equens is een feit. De fusie tussen het Nederlandse Interpay en het Duitse Transaktionsinstitut heeft geleid tot een pan-Europese payment service provider met een marktaandeel van meer dan 10%. Wie groot wil zijn in Europa, moet Europees denken en dat is denken in schaalgrootte en volumes. Die visie was Ben Haasdijk, Chairman of the Board of Directors van Equens, al toegegaan in 2003. Nu is de tijd om het Europese denken concreet invulling te geven met Europese daadkracht.

Interpay en Transaktionsinstitut zijn de eerste payment service providers die hun krachten binnen Europa hebben gebundeld. Equens wil daarmee een belangrijke stap zetten naar een stevige positie op de Europese processing markt en haar klanten continuïteit bieden binnen de Single Euro Payments Area (SEPA). Met nog één jaar te gaan tot SEPA, is de tijd van praten en visies formuleren voorbij. Haasdijk vindt de tijd rijp om de daad bij het woord te voegen. 'We maken ons op voor Europa door te werken aan concurrerende prijzen, een onderscheidend service portfolio en samenwerking op het gebied van interoperabiliteit.

Concurreren op prijs

Het team Marketing & Sales van Equens presenteerde zich voor het eerst in de nieuwe formatie tijdens het Sibos-congres in Sydney. Haasdijk over die eerste stap naar de buitenwereld: 'Het wordt dan heel tastbaar. We hadden het druk; veel gasten, veel leads. Je gaat je in die sfeer al snel deel voelen van de nieuwe club. De integratie van de twee fusiepartners is daar echt in gang gezet. Terug in Nederland is de aandacht daarnaast ook uitgegaan naar het over-

YVETTE SPRADO

schakelen op één geïntegreerd en modulair processing platform, dat grote volumes kan verwerken en gemakkelijk aan te passen is aan specifieke wensen van Europese klanten. Het platform kan zowel de huidige als de SEPA-transacties verwerken. Snelle integratie van de systemen is van groot belang. Immers door alle 7 miljard transacties die we jaarlijks verwerken over één platform te laten lopen, behalen we de schaalvoordelen en daarmee de kostenbesparing die we van meet af aan wilden. En dat maakt het mogelijk om te concurreren op prijs; één van de belangrijkste peilers voor succes in de nieuwe Europese markt.'

Onderscheiden in service portfolio

Met SEPA liggen de producteisen vast in de Rulebooks voor Giro Processing en het Framework voor Cards Processing. Het is precies die functionaliteit die het Nederlandse bankwezen zorgen baart. Want halen de SEPA-eisen het wel bij het kwalitatief hoogwaardige niveau waarop het betalingsverkeer in Nederland zich bevindt? Het antwoord



is 'nee'. Haasdijk daarover: 'We realiseerden ons dat we met ons service portfolio klanten in staat moeten stellen om zich op dezelfde wijze te onderscheiden op de markt als ze nu al doen. Daarom hebben we op basis van de wensen van onze klanten een modulair pakket samengesteld, zowel voor giraal als voor cards-gerelateerde diensten. Op die manier kunnen onze klanten kiezen uit verschillende onderdelen van de basisdienstverlening en die aanvullen met additionele diensten voor extra kwaliteit. De achterliggende gedachte is dat banken na SEPA hun klanten dezelfde kwaliteit willen bieden als nu. SEPA moet het betalingsverkeer vereenvoudigen, niet uitkleden.'

Samenwerken voor interoperabiliteit

Interoperabiliteit is een van de belangrijkste basisvoorwaarden voor het slagen van SEPA. Om de reachability van elk rekeningnummer binnen de eurozone te garanderen, is het van belang systematisch en consistent toegang te verkrijgen tot payment institutions en processors. Haasdijk vindt het samenwerken van de verschillende partijen in de markt cruciaal: 'Het begint voor Equens een mantra te

worden: interoperabiliteit vereist samenwerking. Alleen door samenwerking op het gebied van interoperabiliteit kan SEPA tot een succes worden. Open standaarden voor routing, tracking and tracing en connectivity zijn een voorwaarde. Voor ons betekent het dat we actief participeren in standaardiseringsorganisaties. Zo maken we ons sterk voor interoperabiliteit binnen de European Automated Clearing Houses Association, waarin we een bestuursfunctie vervullen. Verder hebben we als eerste payment service provider binnen Europa een SWIFT MI-CUG geïmplementeerd om klanten uit de gehele EU via SWIFT te kunnen bedienen en zijn we lid van de Berlin Group.'

Met het oog op oud en nieuw, kijkt Haasdijk verder dan 2007: '2008 komt snel dichterbij. Bij Equens staat heel 2007 in het teken van de grootscheepse veranderingen die volgend jaar gaan plaatsvinden. 310 miljoen consumenten en bijna 18 miljoen corporates in 17 Europese landen verwachten een soepele en tijdige overgang naar SEPA op 1 januari 2008. Onze klanten moeten klaar zijn voor die markt. Aan ons de taak om te zorgen dat die overgang soepel verloopt.' •