

Amsterdam centrum van

Amsterdam is de mondiale hoofdstad van het nieuwe betalen. Van digitaal afrekenen, via beveiliging tot autorisatie: wie iets wil betekenen in de 'fintech', moet in Amsterdam zitten.

tekst HERMAN STIL illustratie TRIK

‘Als je in de financiële sector actief wordt en zeker als je je richt op internet-bedrijven, moet je internationale aanwezigheid vanaf het begin inbakken,’ zegt Kellogg Fairbank. “Webwinkels en e-commercebedrijven kennen geen grenzen, hun klanten zitten overal. Als je in Amerika actief wordt als fintechbedrijf, zit dat internationale er minder snel in dan als je dat vanuit een land met een kleine thuismarkt doet als Nederland. Amerikaanse bedrijven missen vaak die mondiale component of moeten die achteraf opzetten.”

Fairbank, half Nederlands, half Amerikaans, is al van de prille start van de fintechgolf in Amsterdam actief. Afkomstig van Global Collect, een pijler onder de oude betaalwereld, zette hij in Amsterdam de Europese tak op van de Amerikaanse betaalpionier Braintree, voordat dat bedrijf voor achthonderd miljoen dollar werd verkocht aan PayPal. “Toen ik bij Braintree begon, deed het bedrijf vier miljard dollar betalingen per jaar; toen ik er wegging, was het zestien miljard. Inmiddels is het vijftig miljard.”

De fintechbranche moest wel ontploffen. “De meeste bestaande betaalsystemen zijn volstrekt antieke platformen, banken doen er eeuwen over om te innoveren. Dat schept ruimte om de boel op te schudden. De financiële sector heeft een enorme behoefte aan innovatie. PayPal had een dienst als Braintree nooit zelf kunnen bouwen, daar was het bedrijf niet op ingericht.”

Inmiddels is Fairbank hier onder meer bezig met het opzetten van Vivvee, een online en mobiele betaaldienst die in het eerste kwartaal van 2016 actief wordt voor kleine en middelgrote bedrijven, ‘papa-en-mamazaken die niet meer innoveren’, in de Benelux en het Verenigd Koninkrijk.

Consumenten hoeven maar één keer hun betaalgegevens – bank of creditcard – bij Vivvee achter te laten om te kunnen afrekenen. Dat gebeurt veilig – het bedrijf heeft de benodigde goedkeuringen van DNB en AFM.

‘Het is hier best incestueus. We zijn zowel partners als concurrenten’

De branche had zich natuurlijk net zo makkelijk in Berlijn, Londen of Stockholm kunnen ontwikkelen. “Amsterdam heeft aantrekkingskracht op jonge, innovatieve en creatieve mensen. De sfeer is er relaxed, de stad en de inwoners zijn internationaal geïnteresseerd en de woonkosten zijn overzichtelijk.”

Vivvee is dan ook lang niet de enige Amsterdamse fintechpartij die aan de weg timmert. Het in 2006 in Amsterdam opgezette Adyen geldt inmiddels wereldwijd als het belangrijkste bedrijf in de branche. En vorige maand opende premier Mark Rutte in Atlanta het Amerikaanse hoofdkantoor van Backbase.

Dat bedrijf, waar nu driehonderd mensen goed zijn voor een jaaromzet van dertig miljoen euro, verwacht met het nieuwe kantoor

in korte tijd in omvang te verdubbelen.

Met de software van het in 2003 opgerichte Backbase kunnen banken contact houden met klanten en werknemers, of dat nu online of via een app is. Het heeft onder meer ABN Amro, Credit Suisse en sinds kort Goldman Sachs als klant.

Er ontstaan niet alleen digitale bankiers in Amsterdam, ze vestigen zich hier ook. Zo zit het van oorsprong Franse Gemalto sinds 2008 op de Zuidas en heeft het een beursnotering aan het Damrak. Gemalto ontwikkelt onder meer software voor veilige digitale betalingen en identificatie, van simkaartjes in mobiele telefoons tot software voor op de chip in bankpassen.

De aanwezigheid van grote partijen als Gemalto, Adyen en Backbase trekt ook aan kleine fintechstarters. Zo verruilde het Belgische Sign2pay, dat pioniert met digitale handtekeningen voor betaalsystemen, Antwerpen vorige maand voor de Nederlandse hoofdstad.

“De marktpotentie is in Nederland momenteel aanzienlijk groter dan in België,” aldus Nicolas Mertens van Sign2pay. “In Nederland heerst zowel bij de consument als de winkelier een volwassen interesse op het gebied van e-commerce en mobiele toepassingen. Amsterdam behoort bovendien tot de twintig belangrijkste start-upsteden van de wereld, wat belangrijk is wanneer men interessante medewerkers wil aantrekken.”

Vivvee is een tweedegeratiebedrijf, opgezet door mensen die eerder bij fintechpioniers Adyen, Braintree en Global Collect werkten. “Dat geeft ook aan dat de industrie volwassen wordt,” zegt Fairbank. “Na een aantal jaren bij een groot bedrijf als Adyen zetten veel werknemers hun eigen bedrijfje op.”

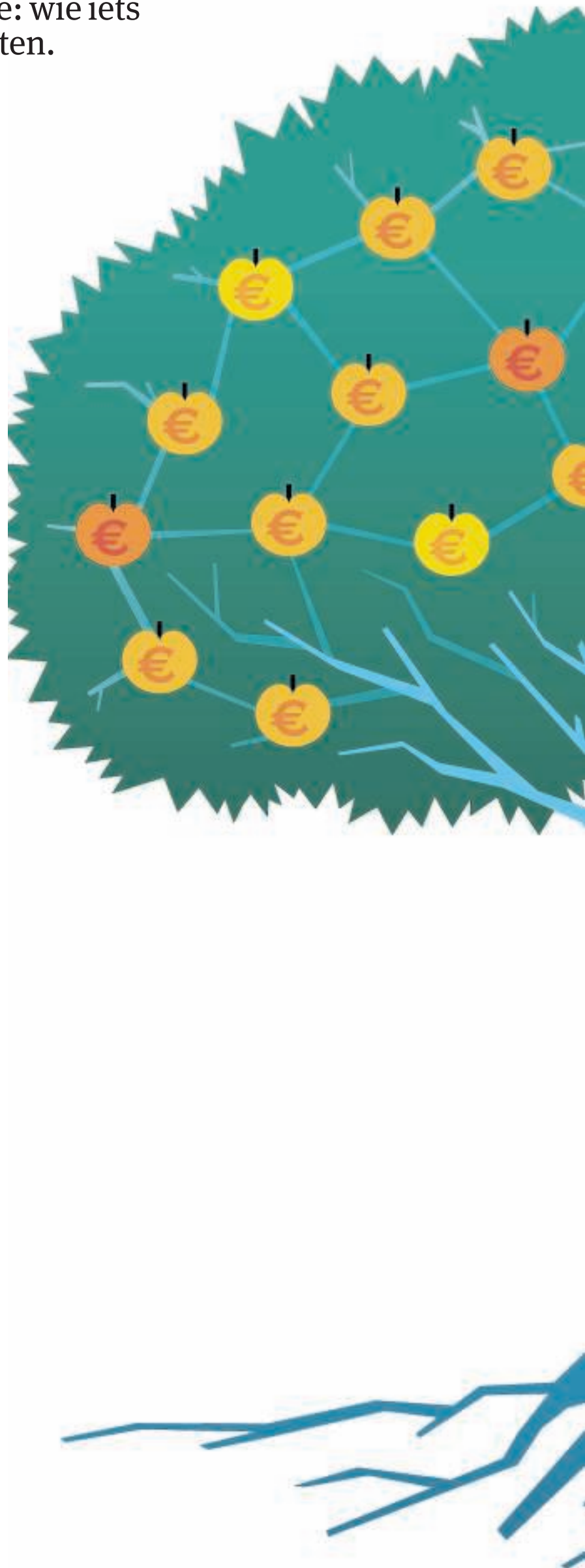
Dat leidt tot een hechte fintechgemeenschap in Amsterdam, die regelmatig bijeenkomt. Ook is er veel kruisbestuiving tussen spelers in Amsterdam. “Het is best incestueus. We zijn zowel partners als concurrenten. Er wordt ook heel veel samengewerkt, waarbij mensen met bepaalde expertise van het ene bedrijf bijspringen bij het andere. Maar de volgende keer ben je weer elkaars concurrent.”

Wat niet wil zeggen dat er in Amsterdam geen onderlinge wedijver is. “We komen zo eens in de twee weken samen met mensen uit de sector,” zegt Fairbank. “Dan proberen we natuurlijk als eerste erachter te komen wat de andere uitspookt.”

De pioniersgeest wordt verstrekt doordat traditionele investeerders de start-ups in de sector tot nu toe vooral links lieten liggen om alleen in de succesnummers te stappen. Banken zagen fintechpioniers vooral als concurrent, in plaats van als potentieel lucratieve investering. “Daardoor is de industrie lang op zichzelf aangewezen geweest.”

Door het succes van de eerste generatie fintechbedrijven stappen ook banken in. ABN Amro zette deze maand een fintechfondsje op met tien miljoen euro. “Te weinig en te laat,” aldus Fairbank. “De industrie heeft al lang manieren gevonden om aan geld te komen.” Zo haalde het Rotterdamse directbetaalbedrijf Sowdan deze maand via een informele investeerder ruim twee miljoen euro op.

Bang voor een langzaam uiteenbarstende fintechbubbel is Fairbank niet. “Er is zo veel mogelijk in de betaalmarkt en er zijn zo veel verschillende routes en mogelijkheden. Er duiken steeds weer bedrijfjes op met diensten en oplossingen die uniek zijn.”



e-betalen



Voor pionier Adyen is deze stad de sleutel

‘Amsterdam is een fijne stad om een bedrijf te beginnen,’ zegt Roelant Prins van betaalpionier Adyen. ‘Als je in Silicon Valley zit, is de onderlinge concurrentie om talent veel te groot.’

‘Wij zoeken internationaal talent, en die laat zich erg lokken door de stad. Onze mensen kiezen voor Amsterdam en ze kiezen voor Adyen. Daarom zit ons hoofdkantoor ook pal naast Amsterdam Centraal; voor de bereikbaarheid, maar ook omdat we dan in de binnenstad zitten. Dat spreekt onze medewerkers aan. Het verloop is erg klein, heel veel werknemers werken hier al jaren.’

‘Dat we Nederlands zijn, of in Amsterdam zijn gevestigd, is voor onze klanten geen obstakel,’ zegt financieel topman Ingo Uytdehaage. ‘Maar zonder lokale kantoren in de landen waar we actief zijn, zou het niet werken. Onze klanten verwachten dat we in hun land aanwezig zijn.’

Het straalt er niet van af dat het negen jaar oude Adyen sinds kort op papier twee miljard euro waard is, na een nieuwe investeringsronde waarbij het Amerikaanse investeringsfonds Iconiq instapte – het fonds waar ook Mark ‘Facebook’ Zuckerberg zijn miljarden onderbracht.

Het bedrijf is wereldwijd vaandrig van het nieuwe betalen. Niet langer bepalen banken en creditcardmaatschappijen het betalingsverkeer, maar digitale pioniers als Adyen.

Er zijn inmiddels mondiaal zo veel verschillende betaalmethoden – van traditionele lokale banksystemen als ons iDeal tot digitale nieuwkomers als Apple Pay – dat het voor verkopers, van webwinkels als Amazon, tot dienstverleners als Netflix en Facebook, niet meer te behappen is.

Adyen bundelt nu 250 verschillende betaalsystemen, waaronder ons iDeal, maar ook vergelijkbare banksystemen uit andere landen. Bitcoin, creditcard, PayPal; het maakt niet uit waarmee de klant betaalt, het geld komt via Adyen terecht bij de leverancier.

‘Wij helpen internationale bedrijven betalingen te accepteren van klanten, waar die zich ook bevinden in de wereld, van welk betaalsysteem ze ook gebruikmaken,’ zegt Prins. ‘Wij nemen alle obstakels weg, zorgen voor de veiligheid.’

‘Als er nieuwe betaalmogelijkheden bijkomen, voegen wij die toe. Omdat we dat voor al onze klanten doen, is dat veel eenvoudiger en goedkoper dan dat een bedrijf als Netflix, Facebook of Spotify dat steeds weer zelf zou moeten doen.’

Adyen heeft daarbij een voorsprong op concurrenten doordat het niet alleen de betalingen streamlijnt, maar tegelijkertijd alle gegevens die daaruit voortkomen bundelt. ‘Onze klant heeft meteen overzicht van alle inkomsten, waar ook ter wereld, hoe ook gedaan. Wachten totdat alle betaalpartners met hun rapportages komen, hoeft niet meer.’

Jaarlijks vloeit zo ruim veertig miljard euro door de systemen van de Amsterdammers. ‘Vroeger waren betaalsystemen in de wereld een geslo-

ten cirkel, gecontroleerd door banken en creditcardbedrijven. Voor banken is betalen geen speerpunt. Wij zagen tien jaar geleden al kansen in de betaalmarkt, vooral online. De traditionele bankwereld bleef achter bij de ontwikkeling van nieuwe betaalsystemen. Wij zagen de groei in de online markt en de mogelijkheden die dat internationaal bood.’

Adyen profiteert daarbij van de stortvloed aan nieuwe betaalmethoden, van giganten Apple, Google of Samsung, maar ook van kleinere nieuwkomers. ‘Ook voor hen is het belangrijk dat ze binnenkomen bij de grote aanbieders van diensten zoals als Facebook of Netflix. Dat doen wij voor ze.’

‘We kiezen bewust voor de grootste bedrijven als klant,’ zegt Uytdehaage. ‘Onze klanten zijn veelal leidend in hun categorie: Facebook, Netflix, Spotify, maar ook een Amsterdams reisbedrijf als Booking.com. Hun eisen zijn hoog, ze vertrouwen op ons voor een deel van de dienstverlening, veiligheid en het gebruiksgemak voor hun klanten. Door voor hen te werken bereiken we ook schaalgroottes die nodig is om onze dienstverlening op peil te houden. Onze belangen komen erg overeen.’

Het gaat niet alleen om online betalingen. ‘Heel veel winkelbedrijven vragen ons zowel diensten voor onli-

Jaarlijks vloeit zo 40 miljard euro door de systemen

ne als in gewone winkels. Heel veel retailers vragen ons nu voor een oplossing voor al hun activiteiten, online en offline. We hebben al een aantal jaren onze eigen betaalterminal. Daarmee kunnen wij ervoor zorgen dat het voor een winkelbedrijf even inzichtelijk is wat er online wordt afgerekend als in fysieke winkels.’

Sinds kort regelt Adyen ook voor Chinese webwinkels het buitenlandse betalingsverkeer. ‘Wij helpen klanten om vanuit China betalingen te accepteren. Maar ook andersom, helpen we Chinese partijen met buitenlandse betalingen. Uiteindelijk kun je met iDeal gewoon betalen bij een Chinese webwinkel,’ zegt Prins.

‘We hebben nu banklicenties in een groot aantal landen, waaronder Brazilië, Australië, Singapore en net in de VS, zodat we ook in het land zelf betalingsverkeer mogen regelen. Daar zit een enorme mogelijkheid om te groeien.’

Er werken nu 480 mensen bij Adyen, ruwweg de helft in het hoofdkantoor op het Oosterdokseiland. ‘Het is niet zo dat onze groei in activiteiten ook een enorme groei in werknemers telt. Met wat we sinds 2006 hebben opgezet, kunnen we snel opschalen zonder daarvoor heel erg te hoeven groeien.’