

Gebruikskosten van betaalterminals, de voornaamste reden tot ontevredenheid van de Belgische retailers

Hoge kosten zijn toch niet onvermijdelijk !

- **Op 9 december brengt een nieuwe Europese wetgeving meer transparantie in de afrekening van de kosten die zijn verbonden aan betaalterminals.**
- **Overtuigd dat deze hoge kosten niet onvermijdelijk zijn, heeft het adviesbureau Bridgewater een actiegroep opgericht om met de leveranciers te onderhandelen**
- **Bedoeling : de kosten te verlagen en de kwaliteit van de dienstverlening te verhogen.**

Begin 2015 verrichtte het adviesbureau Bridgewater een uitgebreid onderzoek naar het gebruik van betaalterminals bij de grote retailers in België. Hieruit blijkt dat **de gebruikskosten van deze terminals de voornaamste reden tot ontevredenheid zijn van de Belgische retailers**. Bridgewater greep deze gelegenheid aan om de onderhandelingshefbomen bij de belangrijkste leveranciers van betaalterminals in België te bepalen. Vervolgens werd in mei 2015 een actiegroep opgericht. Die telt in België intussen al een twintigtal ketens en heeft sinds augustus 2015 al flink wat besparingen kunnen realiseren.

Het verdict is duidelijk: hoewel Worldline op de Belgische markt bijna een monopolie heeft, zijn de hoge gebruikskosten niet onvermijdelijk.

Een actiegroep om de beste keuzen te maken

De actiegroep opgericht door Bridgewater bestaat uit een twintigtal retailers die ten minste elk 50 betaalterminals tellen. Deze ketens geven Bridgewater de opdracht om bij de verschillende leveranciers van de markt voordeligere en transparantere tarieven te bedingen. Bridgewater stelt vervolgens aan de leden van de groep de oplossingen voor die uit de bus komen. De klant kan dan op basis van zijn eigen technische of kwalitatieve criteria de leverancier kiezen die het best bij hem past.

Bridgewater neemt geen genoegen met het terugdringen van de kosten. De experts van het bureau geven de klanten ook **relevante informatie** over de evolutie van de wetgeving, een update van het nieuwe aanbod op de markten, advies over de looptijd en de types van contracten, de technische vereisten, enz. Kort : alle troeven om de beste keuze te maken.

Een (te) sterk geconcentreerde markt

Het totale aantal via een betaalterminal uitgevoerde transacties in België steeg in 2014 met 7,22%. Elke transactie brengt kosten mee voor de retailers die van deze terminals gebruik maken.

Worldline profiteert van het feit dat het op deze markt vrijwel een monopolie heeft. De geringe concurrentie heeft een negatieve impact op de kosten en de kwaliteit van de dienstverlening. De handelszaken die de terminals van Atos Worldline gebruiken, kampten in september van dit jaar met pannes. Samen met de storingen die zich traditioneel voordoen tijdens de drukke eindejaarsperiode, onderstreept dit de noodzaak om deze markt open te stellen voor nieuwe spelers.

De meeste professionals uit de retailsector zijn vaak nog niet eens op de hoogte van het bestaan van deze alternatieve spelers. Een markt met verhoogde concurrentie opent nochtans de deur voor overleg over de kosten en de kwaliteit van de aangeboden dienstverlening.

Weinig transparante kosten

Om zijn transactiekosten te factureren, hanteert Worldline vandaag een « blended rate », dat is een uniek tarief dat de 3 elementen van de gebruiksprijs van een betaalterminal omvat, zonder ze te scheiden. De drie types van kosten zijn:

- de « interchange fees »: de kosten die de bank van de klant aan de bank van de handelaar factureert voor elke transactie;
- de « scheme fees »: de kosten verbonden aan de organisaties van betaalkaarten (Mastercard, Visa, enz.);
- de processingkosten: de kosten verbonden aan de verwerking van de transactie.

Door de toepassing van de « blended rate » hadden de retailers op hun factuur voor het gebruik van de betaalterminals tot dusver geen zicht op de uitsplitsing van de kosten. De meesten weten zelfs niet dat dit hen de mogelijkheid zou bieden om verschillende leveranciers tegen elkaar uit te spelen rond de « processingkosten », waarvoor een aanzienlijke onderhandelingsmarge bestaat.

Geplafondeerde interchangekosten vanaf 9 december

De uitsplitsing van de transactiekosten wordt des te belangrijker met de invoering van een nieuwe Europese wetgeving die deze materie regelt. Vanaf 9 december worden de interchangekosten voor transacties immers beperkt tot maximaal 0,30% voor alle transacties die gebeuren met een kredietkaart, en tot 0,20% voor debetkaarten. Deze beperkingen gelden alleen voor kaarten die in het bezit zijn van particulieren.

Deze nieuwe wetgeving heeft als doel de kosten voor de handelaars – en dus ook voor de klanten – te verlagen en deze markt op Europese schaal te harmoniseren.

Voor de gebruikers van betaalterminals brengt de nieuwe Europese wetgeving meer transparantie in de transactiekosten en effent ze het pad om betere tarieven te bedingen bij de leveranciers.

De door Bridgewater opgerichte actiegroep wil van deze nieuwe Europese wetgeving ten volle profiteren om bij de leveranciers van betaalterminals gunstigere tarieven te bedingen.

Over Bridgewater

Bridgewater Consulting is een in Brussel gevestigd consultancybureau dat zich toelegt op kostenverlaging en verbetering van de bedrijfsvoering in ondernemingen. Onze experts concentreren zich op de niet-strategische kosten die er meestal zijn in alle bedrijven: energie, verzekeringen, HR, logistiek, IT, marketing, facility, enz

Bridgewater werkt volgens het principe « No Cure – No Pay ». Het bureau wordt betaald volgens een percentage van de besparingen die de klant tijdens het eerste gebruiksjaar realiseert. Bridgewater is 100% onafhankelijk en ontvangt geen enkele commissie van de leveranciers.

De klant is altijd vrij om de voorgestelde oplossingen te aanvaarden of te weigeren. In 90% van de gevallen wordt de voorgestelde formule door de klant toegepast.

Perscontacten:

Florent Hainaut
02 681 00 40
info@bridgewater.be
<http://www.bridgewater.be/payments>

Laure Simon
ORIGAMI PR
laure@origami.be
02/539 07 04

