



Jurgen Ingels (links) en Michel Akkermans richtten Clear2Pay op in volle dotcomcrisis, een crisis die net als de huidige draaide om te snel te veel willen. 'Voelen wij ons aangesproken? Nee. Wij hebben echte inkomsten, echte klanten. Substantie, dus.'

© WIM KEMPEAERS

# 'Als ons systeem faalt, ligt de bank plat'

| Clear2Pay viert tiende verjaardag met derde overname van 2011 | Softwarebedrijf focust op betalingen als kloppend hart van de banksector

INTERVIEW  
STEPHANIE DE SMEDT

Een ondernemer ziet kansen in elke crisis. Maar wat als de financiële wereld brandt en banken je belangrijkste klanten zijn? Geldt het cliché dan nog? Voor Clear2Pay blijktbaar wel. De software van het Mechelse bedrijf leidt al uw betalingen - via internet, overschrijving of gsm - in goede banen. Ja, Clear2Pay heeft de bank nodig, maar meer dan ooit heeft ook de bank hen nodig. 'Een wacht maar, we staan nog maar aan het begin', klinkt het. Een staaltje van hoe de markt naar je hand zetten.

Michel Akkermans leunt naar voren over de tafel. 'Weet je wat ik onlangs heb meegemaakt?', zegt hij schalks. Om zijn mond speelt een lachje en hij kijkt Jurgen Ingels, de man met wie hij Clear2Pay tien jaar geleden samen oprichtte, schuin aan. 'Een bank, een potentiële klant, vroeg ons plots naar onze cijfers. 'Om toch zeker te zijn dat we solide genoeg waren om haar de komende jaren bij te staan.' Zegden ze. En dat terwijl die bank net staatssteun had gevraagd! Ik heb op mijn lip moeten bijten om niet te zeggen: ik toon u mijn balans als ik die van u mag zien.'

De schijnbare luchtigheid van de anecdoten steekt schril af tegen de ellendige toestand van de financiële sector. Al is het niet zo dat ze bij Clear2Pay de ernst van de situatie onderschatten.

'Het valt niet te ontkennen', knikt Akkermans met een herwonnen sérieux, 'op korte termijn staan de bankbudgetten, zeker in Europa, onder druk. Dat merken wij duidelijk. Een groot project bij een belangrijke Italiaanse bank werd recentelijk 'on hold' gezet. De bank bleek plots verneld kapitaal te

moeten ophalen en 5.200 mensen te zullen ontslaan. Weg overeenkomst.'

## STOKPAARDJE

Zal dat nog gebeuren? Wellicht. Maar dat hoeft het bedrijf uiteindelijk niet met een probleem op te zadelen, verzekert hij. 'Toen Jurgen tien jaar geleden naar mij kwam met het idee om Clear2Pay op te richten, heb ik dat getoetst aan twee voorwaarden. Eén: is de markt groot genoeg? In het geval van betalingen is dat absoluut 'ja'. Het is een stokpaardje van me dat de hele business rond het verwerken van betalingen wereldwijd een van de grootste is. Goed voor 3 procent van het bruto binnenlands product. Enkel de petroleumsector is nog groter. Twee: is de sector niet overdreven concurrentieel? Ook ja, want er was dringend nood aan innovatie. En aan een oplossing voor Jurgens vaststelling dat mensen bij buitenlandse betalingen te weinig zicht hadden op waar hun geld zich bevond.'

'Zijn die twee voorwaarden nu nog altijd vervuld?', herhaalt Akkermans. 'Absoluut. Eerst en vooral, de markt is zeker nog groot genoeg. Sommige banken stellen hun projecten dan wel uit, andere gaan net nu verneld investeren om een voorsprong te nemen op de concurrentie. En daar profiteert Clear2Pay van. In de VS hebben we recent een megacontract gesloten.'

'Bovendien is niet de hele bankwereld in crisis. In Azië en Australië doen we nog steeds goede zaken. Ook in Chili hebben we al twee bankgroepen getekend. Zuid-Amerika is zeker nog een groeiende markt, maar die moeten we nog ontwikkelen.'

## GOOGLE

'Uiteindelijk zullen banken altijd technologie nodig hebben', zegt Ingels. Het geld moet zijn weg kunnen vinden, zeg maar. 'Veel hebben door de crisis al lang gewacht met investeren. Op een bepaald moment zullen ze dat toch moeten doen. Om kostenefficiënter te werken, maar ook gewoone om mee te zijn. De wereld staat niet stil hoor, kijk naar wat Google doet. Mensen willen meer. Dat drijft de markt.'

## Clear2Pay in vogelvlucht

Opricht in 2001 door Michel Akkermans en Jurgen Ingels. Akkermans had al het softwarebedrijf FICS opricht en doorverkocht. Ingels werkte voor 2001 bij Dexia.

Door de jaren heen spijsde Clear2Pay zijn kas met verschillende kapitaalinjecties. Dat bracht meerdere investeringsgroepen in het kapitaal. De recentste inleg, 50 miljoen euro, gebeurde in 2009 door Aquiline. Clear2Pay kan daar nog steeds uit putten voor overnames.

Ingels en Akkermans controleren, samen met het management, het personeel en de vroegere eigenaars van overgenomen bedrijven (friends & family), zo'n 50 procent van de aandelen. De rest zit bij partijen als Intel Capital, Aquiline, Allianz Group en Iris Capital.

De voorbije twee jaar groeide de omzet jaarlijks met 50 procent. Voor dit jaar wordt gemikt op een omzet van 91 miljoen euro (in dat cijfer zijn de overnames van dit jaar volledig meegeteld). In 2010 was er

een omzet van 61,7 miljoen, een operationele cashflow (ebitda) van 4,3 miljoen en een nettoresultaat van min 3,6 miljoen euro.

Van de grootste 50 bankgroepen ter wereld zijn er 30 klant. In totaal telt het bedrijf 'honderden klanten'. Naast banken zijn dat ook bedrijven met betalingsdiensten, zoals De Lijn.

Clear2Pay telt bijna 20 kantoren en ruim 1.000 werknemers, van wie een derde in België.

## 13 overnames, geen ongelukken

Met het Amerikaans-Indiase ISTS bezegelt Clear2Pay vandaag zijn grootste overname ooit. ISTS staat voor een omzet van omgerekend zo'n 13 miljoen euro en telt 350 werknemers, van wie het grootste deel in India.

ISTS is de derde overname van Clear2Pay dit jaar. De 13de voor de groep in totaal. 'We weten intussen waarop we moeten letten bij een deal', zegt Ingels. 'Daar zijn we streng in. Snel groeien is niet hetzelfde als slordig zijn.'

'We hebben al 13 overnames gedaan, maar toch nog geen ongelukken gehad. Onze aandelen leveren twee, drie jaar na datum nog altijd groei op. Sommigen vinden misschien dat we te veel tijd steken in de integratie van de boekhouding, de rapportering, hr en de operationele activiteiten, maar wij zijn geen cowboys die zomaar het eerste het beste doen.'

ISTS is gespecialiseerd in software voor betalingen met kaart, een groeiende markt voor Clear2Pay. Het bedrijf levert

enkele belangrijke klanten in de Verenigde Staten op en opent deuren in de snel opkomende Indiase markt. Tot nu toe was India een blinde vlek voor Clear2Pay, maar via het verkoopnet van ISTS kunnen de producten nu ook daar snel in de markt gezet worden. Tot slot maken de vele gespreksreizen en tegelijk relatief goedkope Indiase ISTS-ingenieurs het voor Clear2Pay mogelijk zijn systemen veel meer zelf te implementeren bij klanten. Tot nu toe werd dat veelal uitbesteed.

## De weg van het geld: het businessmodel

Clear2Pay schakelde recent over van een organisatie op basis van geografie naar een structuur met vier productafdelingen. 'Een gevolg van de groei', stelt het bedrijf. 'Als je groter wordt, is een geografische organisatie niet langer efficiënt, zeker niet als je wereldwijd actief bent. We zijn nu klaar voor een nieuwe groeispurong.'

1 Advies en opleidingen leveren aan klanten.

2 Een geïntegreerd systeem voor betalingen

(OPF). Daarmee kan een bank alle transacties van een klant - nationaal, internationaal, via gsm, internet, via loket of domiciliëring - overzichtelijk behouden. Voor elke toepassing is er een aparte applicatie, maar die werken wel allemaal op dezelfde basis. Dat is uniek voor dit soort software. Bank en klant bewaren het overzicht en het is makkelijk te achterhalen waar het geld in de keten zit.

3 Een geïntegreerd systeem voor betalingen met kaart (bankkaart, VISA) (OCS). Dit systeem heeft de

zelfde basis als het systeem voor gewone betalingen.

4 Het testen van systemen. Banken kunnen het zich niet veroorloven dat hun software faalt. Daarom worden de systemen getest op fouten. Omdat de software van Clear2Pay met dezelfde basis werkt, moet het hele systeem opnieuw getest worden als ergens een detail verandert. Dat segment is een belangrijke nieuwe groeiemarkt. 'Wij hebben als eerste die niche ontdekt. We zijn hier ongetwijfeld marktleider in.'

Hoe belangrijker de technologie wordt, hoe belangrijker ook Clear2Pay wordt voor de banken. 'Tien jaar geleden waren betalingen niet sexy', zegt Ingels. 'Dat zat ergens in de kelder van een bank. Amper een handvol mensen was er mee bezig. Vandaag is de markt totaal veranderd. En we staan nog maar aan het begin. Er komen ontzettend veel nieuwe toepassingen bij. Mensen betalen met hun iPhone. Ze kopen hun muziek op een server in Engeland, hun reizen in Nederland. Betalingen gebeuren steeds internationaler. Dat vraagt almaar complexere technologie.'

Complexer betekent natuurlijk ook kritischer. 'Faalt ons systeem, dan ligt de bank plat', zegt Ingels. 'Betalingen zijn het kloppend hart van de bank. Het wordt dus ook steeds cruciaal de beste technologie te hebben, die dan nog eens zeer goed getest wordt. Ook dat laatste is iets waarin wij ons in ijltempo aan het specialiseren zijn.'

## GOUDEN KANS

En waar staat de concurrentie? Akkermans en Ingels maken zich daar weinig zorgen over. Niet alleen kloppen ze zich op de borst dat specialisten hun technologie verkiezen boven alle andere. Sommige verschuivingen in de markt komen hen gewoon erg mooi uit. 'De bankencrisis heeft de verhoudingen veranderd', zegt Ingels. 'Banken willen niet meer werken met verschillende kleine leveranciers. Ze willen nu één ontwikkelaar die alles doet. Dat is efficiënter en zekerder. Dat wil natuurlijk zeggen dat je als toeleverancier de schaalgrootte, zeker geografisch, moet hebben om hen daarin te volgen.'

Starters hoeven zich dus niet meer te melden op deze markt. En kleine lokale spelers zijn een overnameprooi geworden voor de grotere, zoals Clear2Pay, die snel kritische massa willen winnen. Wie blijft dan nog over als concurrent? Eigenlijk maar twee groepen. ACI en Fundtech. Groepen die groter zijn, maar qua technologie achterlopen en strategisch, zeker in het geval van Fundtech, wat op drift zijn.

Ingels en Akkermans beseffen

maar al te goed dat hier een gouden kans ligt. Maar om te groeien, en zeker om overnames te doen is kapitaal nodig. Laat dat nu - opnieuw, in deze financiële onzekere tijden - een erg schaars goed zijn.

## TE KOOP?

Vooralsnog kan Clear2Pay nog teren op de kapitaalinjectie van 50 miljoen euro van de durfkapitalist Aquiline in 2009. 'Van dat potje is nog wat over', luidt het. 'Nu we zelf ook cash genereren kunnen we dat volledig reserveren voor overnames.' Is het echt nodig, dan gelooft Akkermans dat Clear2Pay ook nog een beroep kan doen op, jawel, de banken. 'Er is veel interesse, we worden overal opgemerkt door investeringsbanken. Het is dan wel een geprimeerde markt, voor een goed dossier is er blijkbaar nog altijd ruimte.'

De toekomst oogt dus goed. 'We blijven alert en beseffen maar al te goed dat het verleden geen garanties biedt. Maar de markt, de middelen en de strategie zitten goed.'

**De kosten voor betalingen zijn wereldwijd goed voor 3 procent van het bbp. Enkel de petroleumsector doet beter.**

MICHEL AKKERMANS, CEO en voorzitter Clear2Pay

'Starten van een blad papier en dan zien dat banken je systeem wereldwijd gebruiken. Zolang dat er is en dat het fun blijft, gaan we door.'

Ook als er een aanlokkelijk overnamebod komt? 'Een verkoop is nu niet aan de orde', zegt Akkermans. 'Maar nogmaals, springt Akkermans in. 'Een verkoop is nu niet aan de orde.' Hij zegt het ferm. En daarmee is die discussie gesloten. Voorlopig toch.