

# 'Wij gaan die boete zeker niet moeten betalen'

Interview met *Stéphane Vandervelde*, ceo Keyware

IEDEREEN KENT KEYWARE ALS de kleine uitdager van de marktleider voor de elektronische betalingen. Na een aantal moeilijke beursjaren afgewisseld met een paar korte pieken wordt het bedrijfje nu weer geassocieerd met een rechtszaak die een paar ontevreden klanten inspanden. Ceo Stéphane Vandervelde is allerm minst onder indruk en moderniseert zijn Keyware via een paar overnames van softwarebedrijfjes.

**VFB** *Met twee overnames is afgelopen jaar voor Keyware een druk jaar geweest. Hoe passen die acquisities binnen jullie bedrijfsstrategie?*

**VANDERVELDE** De strategie is in 2016 aangepast. Vroeger verschaften we diensten voor verhuur en onderhoud van betaalterminals en verzorgden we betaaltransacties. Dit jaar hebben we twee overnames gedaan, Easyorder en Magallan, twee pure softwarebedrijven.

Easyorder is een toepassing die een fysieke winkel omzet in een virtuele. Winkeliers kunnen er hun goederen ingeven, samen met de prijzen, de beschrijvingen, de inhoud enzovoort. Klanten kunnen er hun bestelling plaatsen samen met het adres en de levertijd. En zeer belangrijk, ze kunnen meteen betalen.

Het verschil met andere e-commerce toepassingen is dat Easyorder zowel via internet als via smartphone- of tabletapp beschikbaar is. Daar betaalt de handelaar niets extra's voor.

**VFB** *Slaat die toepassing aan bij jullie klanten?*

**VANDERVELDE** De bakkers, slagers en eet-zaken die de app gebruiken, zien hun omzet aanzienlijk stijgen. Daarnaast hebben ze minder personeel nodig en vangen ze verkooppieken beter op. De planning ver-

loopt veel efficiënter omdat een groot deel van de bestellingen een of enkele dagen op voorhand al binnen is.

Via de app kunnen ze hun klanten veel persoonlijker benaderen, onder meer door ze rechtstreeks spaarpunten en promoties te geven. Ondanks de leegloop uit de dorps- en stadskernen van de plaatselijke kleinhandel begint de consument die lokale zaakjes opnieuw te ontdekken. Via Easyorder kunnen die winkels de plaatselijke klanten beter benaderen, bedienen en aan zich binden langs verschillende kanalen. In alle landen waar de plaatselijke handel heropleeft, zoals in Scandinavië, hebben ze minstens twee kanalen of manieren waarop ze hun klanten bedienen: hun fysieke winkel en een webshop. Maar in België staat die benadering nog in de kinderschoenen.

*"De bakkers, slagers en eet-zaken die de app gebruiken, zien hun omzet aanzienlijk stijgen."*

**VFB** *Is Easyorder beperkt tot enkel voedings- en afhaalzaken?*

**VANDERVELDE** Nee, dit model kan voor eender welk product. Zelfs voor een groot-handel in sanitaire toestellen. Die heeft 150 installateurs als klant die via de app vanop hun werven kranen en koperbuizen bestellen en een afhaalafpraak maken. Dat hoeft niet langer telefonisch of fysiek in het magazijn, ze kunnen eender wanneer bestellen en hoeven niet te wachten op het klaarzetten van het materiaal. De hande-

laars kunnen ook de betalingstermijnen afstemmen op hun klanten, bijvoorbeeld onmiddellijke betaling bij slechte beta-lers. De handelaar heeft zelf in de hand wie wanneer moet betalen.

**VFB** *Hoe sluit dat aan bij jullie gewone business?*

**VANDERVELDE** Easyorder bevat ook een betaalmodule, terwijl je bij vele andere bestelapps bij het afhalen toch nog moet aanschuiven om te betalen. Na een bestelling via Easyorder staat het geld op de rekening van de handelaar. De betaling is verzekerd en je verliest geen tijd bij de afhaling.

**VFB** *Software genereert doorgaans hogere marges. Is dat een van de redenen voor de overname?*

**VANDERVELDE** Net zoals bij onze terminalverhuur sluiten we voor het gebruik van de softwarelicentie contracten van vijf jaar af. Het voordeel is dat het minder investeringen vergt, dat je capex lager is. Bij de verhuur van een betaalterminal moeten we die eerst nog aankopen. Daar is een investering nodig. Bij Easyorder heb je de investering van de ontwikkelaars waarvoor je het salaris betaalt, maar er is geen direct verband met je verkopen.

Daarnaast is de terminalverhuur gebonden aan een land. Wij zijn nu actief in België en Duitsland, met elk eigen types terminals en 'acquirers.' Easyorder kunnen we over heel de wereld aanbieden en contracten voor afsluiten. We hebben zelfs klanten in Tahiti, maar ook een sushibar in Nederland.

**VFB** *Verschildt de Duitse markt sterk van de Belgische?*

**VANDERVELDE** In betalingen met de kaart, loopt de Duitse markt sterk achter. In België gebeurt 60% van de betalingen nog altijd cash tegenover 40% in Nederland,



"We blijven groeien in  
aantal verhuurde of  
verkochte terminals.  
Dat zie je aan het  
sterk groeiend aantal  
transacties, maar we  
hebben een verschuiving  
meegemaakt van  
duurdere terminals naar  
goedkopere."

maar in Duitsland is dat zelfs meer dan 80%. Qua elektronische betalingen staan ze daar op het niveau van België in de jaren 90. Het aantal transacties per terminal is er maar een fractie van hier en het aantal terminals ligt uiteraard veel lager. Er zijn 2 miljoen Duitse handelszaken en maar 1,2 miljoen terminals. Veertig procent van de handelaren heeft geen betaalterminal.

**VFB** *Behalve de terminalverhuur komt de helft van jullie omzet uit betaalautorisaties. Hoe werkt dat precies?*

**VANDERVELDE** Elke betaaltransactie op een van onze terminals moet door een zogenaamde ‘acquirer’ goedgekeurd en verwerkt worden. Op elke transactie krijgen wij als Network Service Provider (NSP) een commissie. Wij leveren een netwerk waarlangs de betaling verloopt en worden daarvoor vergoed. Op een debet transactie, zoals van een Maestro- of bancontactkaart, is dat een vast bedrag. Bij een kredietkaart is dat een percentage. Op een betaling met bijvoorbeeld Visa moet de winkel 1,5% afstaan. Een deel daarvan gaat naar Visa, een deel naar de kaartuitgever, een deel naar de ‘acquirer’ en een deel naar ons als NSP.

**VFB** *Geldt dat verband tussen betaling en autorisatie ook voor jullie softwarediensten?*

**VANDERVELDE** Net zoals we met betalingen op onze terminals naar een ‘acquirer’ gaan, zullen we dit ook met transacties via

Easyorder doen. Omdat die betalingen via internet verlopen en uit eender welk land kunnen komen, maakt het zelfs niet uit naar welke ‘acquirer’ we ermee gaan.

**VFB** *U spreekt van een verschuiving naar een makelaars- of brokermodel voor die autorisaties. Hoe moeten we dat zien?*

“Wij leveren een netwerk waarlangs de betaling verloopt en worden daarvoor vergoed. Op een debet transactie, zoals van een Maestro- of bancontactkaart, is dat een vast bedrag. Bij een kredietkaart is dat een percentage.”

**VANDERVELDE** Daar zitten we al langer in. Omdat wij een aanzienlijk volume aan betaaltransacties behandelen (meer dan 2 miljard euro), zijn we overgestapt op dat makelaarsmodel. Daarin kopen we de transacties van een ‘acquirer’ en verkopen ze aan de handelaars die onze terminals huren. De debet transacties zoals Maestro

of bancontact kopen wij aan 7 of 8 eurocent en verkopen wij tussen 15 en 19 eurocent, afhankelijk van het volume. Onze marge is dan 7 tot 12 cent.

**VFB** *Welk is het ander model?*

**VANDERVELDE** Dat noemt men het splitmodel en daarin krijgen we een percentage van de brutowinst op een transactie. Neem bijvoorbeeld een split 20/80, op de servicekosten die de handelaar op de betaling afstaat is 20% voor Keyware als NSP en 80% voor de rest. De verdiensten in een brokermodel zijn het dubbele tot het drievoudige van in een splitmodel.

**VFB** *Liggen de winstmarges van jullie autorisatie-business hoger dan in de terminalverhuur?*

**VANDERVELDE** Nee, de marge op de autorisaties is ongeveer 25%. Bij de terminals is dat 75% en bij de software business 85 tot 90%.

**VFB** *Behalve Easyorder nam Keyware vorig jaar ook het Franse Magellan over. Wat voor een bedrijf is dat?*

**VANDERVELDE** Magellan is een puur softwarebedrijf dat toepassingen voor de taalwereld ontwikkelt en gevestigd is in Lyon. Er werken twintig ontwikkelaars, samen met het management en een sales team.

Met die overname zetten we sterk in op software waarmee je veel makkelijker grote projecten over verschillende landen kunt uitvoeren.

**VFB** *Hoe passen de activiteiten van Magellan bij die van Keyware?*

**VANDERVELDE** Magellan heeft drie producten. Ten eerste SET2U, een transactieplatform voor betalingen. Tot nu toe gebruikten wij platformen van een derde partij, nu kunnen we SET2U gebruiken. Franse banken en een paar buitenlandse ‘acquirers’ gebruiken dit als platform om de kaartbetalingen van hun klanten over te laten verlopen.

Verder biedt Magellan SPLIT aan, een applicatie om te betalen in schijven. Daarmee kun je bijvoorbeeld een betaling van 300 euro laten verlopen in drie schijven over drie maanden zonder dat er een kredietdossier voor geopend moet worden. Als ontvanger mag je dus geen interesten aanrekenen. De spreidingstermijn is maximaal 3 maanden en het bedrag is geplafonneerd op 5000 euro.

**VFB** *Is er bij handelaren veel vraag naar gespreide betalingen?*

**VANDERVELDE** In Scandinavië en Zuid-Amerika is die gewoonte veel groter dan hier. In Frankrijk hebben we met SPLIT enkele grote automerken als klant, zoals Volkswagen-bank en Renault France. On-

(duizenden euro)	2014	2015	2016	2017e
Omzet	13.925,00	16.803,00	18.721,00	19.255,00
EBITDA	2.299,00	4.993,00	5.224,00	4.405,00
EBIT (operat)	1.370,00	3.236,00	3.172,00	2.126,00
Netto resultaat	1.910,00	5.291,00	3.101,00	2.092,00
Totale activa	27.088,00	31.018,00	36.198,00	43.749,00
Cash	915,00	981,00	1.045,00	3.357,00
Eigen vermogen	17.981,00	23.683,00	26.436,00	27.978,00
Financiële schulden KT	3.342,00	2.675,00	4.547,00	7.170,00
Financiële schulden LT	1.443,00	1.514,00	1.745,00	2.692,00
Netto schuld	3.870,00	3.208,00	5.247,00	6.505,00
Ratio's				
Financiële onafhankelijkheid	66,38%	76,35%	73,03%	63,95%
Netto schuld/Eigen Vermogen	21,52%	13,55%	19,85%	23,25%
Netto schuld/EBITDA	1,68	0,64	1,00	1,48
EBITDA-marge	16,51%	29,71%	27,90%	22,88%
Nettowinst-marge	13,72%	31,49%	16,56%	10,86%
Gegevens per aandeel				
Aantal aandelen (in miljoen)	20422,766	20454,204	21097,637	21468,151
Boekwaarde p.a.	0,88	1,16	1,25	1,30
Winst p.a.	0,09	0,26	0,15	0,10
Multiples				
Koers-boekwaarde	1,67	1,27	1,17	1,13
Koers-winstverhouding	15,72	5,68	10,00	15,09
Enterprise value-EBITDA	15,77	7,26	6,94	8,64



derhoudsfacturen bedragen al gauw een paar honderd euro, die kunnen dan via SPLIT gespreid betaald worden. Wij beheren die transacties en bieden daar met SET2U ook het platform voor aan, maar we nemen niet het risico van de betaling.

Voor het Dacia-merk van Renault gaan we die toepassing uitrollen in Oost-Europa en via D'Ieteren in de Belgische Volkswagengarages.

**VFB** *Magellan heeft ook een soort beveiligingsdienst voor betalingen, hoe werkt die precies?*

**VANDERVELDE** Dat is het derde product, S-TOKEN genaamd. Daarmee versleutelen (encryptie) we betaalgegevens. Vergelijk het met de blockchaintechnologie. Onder andere banken gebruiken S-TOKEN om betaaldata met elkaar uit te wisselen. Met de versleuteling krijgen enkel de betrokken partijen de voor hun bestemde gegevens te zien.

Enkele Franse distributeurs gebruiken S-TOKEN al om de gegevens van hun online-betalingen mee te versleutelen. Als een van hun klanten online iets bestelt, ontvangt enkel de distributeur via een 'ont-sleuteling' (decryptie) de juiste gegevens om de betaling te verwerken.

**VFB** *Wie zijn jullie voornaamste klanten voor de terminalverhuur?*

**VANDERVELDE** Wij groeien sterk in steden en gemeenten, politiekantoren, musea, zwembaden en andere overheid gebonden

KEYWARE IS EEN BELGISCHE small cap die zich oorspronkelijk in biometrische gegevens specialiseerde, maar zich gaandeweg ontwikkeld heeft tot netwerkprovider voor betaaltransacties.

De omzet komt enerzijds uit de verhuur en verkoop van betaalterminals, anderzijds uit het verwerken van betaalautorisaties. Tot vorig jaar kwam 70% van de omzet uit terminalverhuur en de rest uit autorisaties. Sinds dit jaar is die verhouding naar 50-50 verschoven. Beide segmenten zijn de afgelopen vijf jaar gestaag gegroeid.

Sinds dit jaar heeft Keyware er een nieuw softwaresegment bij. De eerste drie kwartalen van dit jaar was dat al goed voor 690.000 euro omzet.

Het aandeel noteert van oudsher aan een relatief lage koers/winst en koers/boekwaarde ondanks de lage schuldgraad en de jaarlijkse winsten. Anderzijds blijft het een erg klein bedrijf en de liquiditeit kan soms heel laag zijn. Dat verhoogt het risico.



instellingen zoals het ministerie van justitie. Verder hebben we onder ziekenhuizen en apothekers een sterke klantenbasis. Onze terminals staan bijvoorbeeld in de ziekenhuizen van Genk, Doornik en Luik.

“Wij leveren een netwerk waarlangs de betaling verloopt en worden daarvoor vergoed. Op een debet transactie, zoals van een Maestro- of bancontactkaart, is dat een vast bedrag. Bij een kredietkaart is dat een percentage.”

Daarnaast focussen we op autogarages omwille van het succes met de SPLIT-betalingen in Frankrijk. In België is Peugeot/Citroën een belangrijke klant. Daarnaast zijn veel grote bedrijven klant omdat ze voor hun leveringen mobiele terminals gebruiken.

**VFB** *Dat zijn niet meteen de sectoren die je associeert met bankkaartbetalingen.*

**VANDERVELDE** We hebben ook klanten binnen de retail en horeca, maar daar ligt onze focus niet omdat je daar meer faillissementen en stopzettingen hebt. Van steden en gemeenten hebben we nog nooit een brief gekregen dat ze failliet zijn en hun contract niet meer kunnen betalen. Hoewel vanuit die hoek de betalingen wel wat langer op zich laten wachten. Als je handelsbasis voornamelijk in retail zit, heb je veel meer wanbetalingen en moet je afschrijven op je klantenvorderingen.

**VFB** *Jullie hebben zo'n 18.000 terminals geïnstalleerd. Hoe groot is die markt in totaal?*

**VANDERVELDE** Exacte cijfers zijn moeilijk te achterhalen, maar we denken dat de totale Belgische markt voor terminals tussen de 130.000 en 140.000 eenheden telt. Het segment waar wij ons op richten, telt 50.000 à 60.000 terminals en daarvan hebben we 25 tot 30% marktaandeel. We blijven groeien door contracten van concurrenten over te nemen of door nieuwe contracten af te sluiten bij handelaren die een nieuwe zaak openen.

**VFB** *De bedrijven waar jullie de terminals kopen, zoals Worldline, verhuren zelf ook. Schept dat geen ongemakkelijke werkkrelatie?*

**VANDERVELDE** Inderdaad, Worldline verhuurt ook terminals dus op dat vlak zijn we concurrenten, op een sportieve manier. Sommige transacties worden via hun hosting afgehandeld. In de betaalwereld zijn partners vaak ook concurrenten.

Daarnaast kopen we terminals van Ingenico. Voor de transacties die daarop binnenkomen, hebben we soms andere 'acquirers' zoals Sixpay of CardProcess.

**VFB** *Wat zijn de redenen voor de dalende omzet in terminalverhuur de eerste helft van dit jaar? Daalt het aantal huurcontracten?*

**VANDERVELDE** Nee, we blijven groeien qua aantal verhuurde of verkochte terminals. Dat zie je aan het sterk groeiend aantal transacties, maar we hebben op korte tijd een verschuiving meegemaakt van duurdere terminals naar goedkopere. De Worldline-terminals kosten het dubbele van die van Ingenico omdat ze meer kaarten aanvaarden en integreerbaar zijn in kassasystemen. Vroeger verhuurden we 70% Worldline en 30% Ingenico, maar die verhouding is op een jaar tijd omgedraaid. Vandaar de druk op de omzet. Om die op niveau te houden, zouden we dubbel zo veel

Ingenico-terminals aan de man moeten brengen.

**VFB** *Minder leuk is de rechtszaak tegen jullie die al jaren aansleept. Wat is daar de achtergrond van en wanneer verwacht u een uitspraak?*

**VANDERVELDE** Een vereniging die de kleinhandel vertegenwoordigt, beweert dat onze servicecontracten van 5 jaar onwettig zijn, wat niet klopt. We tekenen vandaag zelfs contracten van 8 of 10 jaar, en die zijn perfect wettelijk, getuige verschillende vonnissen van handelsrechtbanken. Toch hebben een kleine 100 klagers, vijf jaar geleden, een document ingevuld dat via de FOD-Economie bij het parket is terechtgekomen. Die hebben ons onmiddellijk gedagvaard zonder het gebruikelijke vooronderzoek via de raadkamer en onderzoeksrechter. Onze rechten zijn daarmee geschonden en daarom zijn we in beroep gegaan. Voor de zomer van 2018 hopen we onze zaak te kunnen pleiten en we gaan voor de volledige vrij spraak.

**VFB** *In eerste aanleg hebben jullie een boete van 720.000 euro gekregen. Hebben jullie daar veiligheidshalve provisie voor genomen?*

**VANDERVELDE** We nemen daar geen provisie voor. Die boete hangt ons niet boven

het hoofd omdat de oorspronkelijke zaak waarin ze is uitgesproken niet correct is verlopen. Daarom is naast wijzelf ook het openbaar ministerie in beroep gegaan en is die boete niet aan de orde.

**VFB** *Wat zijn jullie doelen voor de komende jaren op financieel en strategisch vlak?*

**VANDERVELDE** Concrete omzetvooruitzichten geven we niet. De voorbije 5 jaar is onze omzet verdubbeld, van 11 miljoen naar 20 miljoen euro. De EBITDA is gegroeid van 700.000 naar 5 miljoen euro, wat een EBITDA-marge van 25 tot 30% geeft. Dat blijft een doelstelling. Met de overname van Magellan staat die marge wat onder druk omdat Magellan ze nu nog niet haalt. Daar bedraagt ze 15 tot 18%.

Naast de organische groei, blijven we inzetten op overnames om de groei te garanderen en onze productportefeuille aantrekkelijk te houden. Wij maken genoeg winst om onze investeringen te financieren en gedeeltelijk de overnames te betalen. Voor het overige hebben we nog ruimte bij de banken om te lenen. Al onze leningen zijn kortlopend, maximaal 4 jaar, en die betalen we probleemloos af.

Daarnaast kopen we ook nog eens voor 1 miljoen euro eigen aandelen in. Tenslotte

groeien we voldoende om onze cashpositie aan te dikken. Begin dit jaar was die 1 miljoen euro, tegen het einde zal dat tussen de 4 en 5 miljoen euro zijn.

**VFB** *Vorig jaar hebben jullie voor het eerst een dividend uitgekeerd. Zal dat in de toekomst nog gebeuren?*

**VANDERVELDE** In 2015 deden we nog een overname, maar in 2016 niet waardoor we besloten een deel van de cash uit te keren, 2 cent per aandeel. In 2017 hebben we onze cash weer gebruikt voor overnames. Voor 2018 wachten we de beslissing van de algemene vergadering af, maar het is niet de bedoeling om het bij een eenmalig dividend te houden.



**Jef Poortmans**

*Free lance journalist*

INTERVIEW 20 DECEMBER 2017



Ascencio CVA is een openbare gereguleerde vastgoedvennootschap (openbare GVV) die gespecialiseerd is in handelsvastgoed aan de stadsrand. Haar vastgoedportefeuille bestaat op dit ogenblik uit 104 gebouwen, verspreid over België, Frankrijk en Spanje, met een totale oppervlakte van 420.000 m<sup>2</sup> en een reële waarde van 613 miljoen EUR. Op jaarbasis brengen de vastgoedportefeuille circa 40 miljoen EUR aan huurinkomsten op.

Een tiental activiteitensectoren zijn vertegenwoordigd, zij het dan met een overwicht van de voedingssector met winkelketens zoals de groepen Mestdagh, Carrefour, Grand Frais (Frankrijk), Delhaize, Aldi en Lidl. De winkelketens Brico/Brico Plan It, Worten, Decathlon, Krëfel, Hubo, Orchestra en Conforama (Frankrijk) zijn andere belangrijke huurders van de GVV.

Ascencio cva is genoteerd op Euronext Brussel. Haar beurskapitalisatie bedraagt 398 miljoen EUR op 30 september 2017 (koers van het aandeel op deze datum: 61,25 EUR).

Voor meer informatie:  
www.ascencio.be  
+32 (0) 71.91.95.00