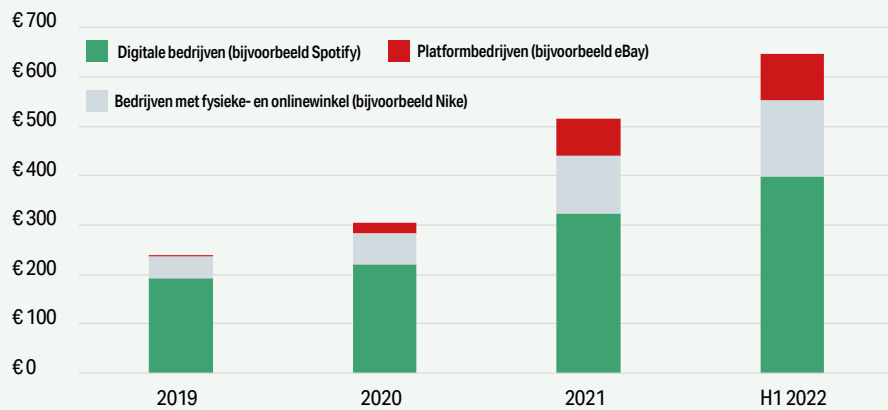




ADYEN: SNELLE TOENAME TRANSACTIEVOLUME IN ALLE SEGMENTEN



Bron: jaarverslagen Adyen, 12-maands trailing, in miljarden euro's.

recent verworven klant: Amazon Japan. In 2021 tekende dat land voor 5 procent van de totale omzet van Amazon en het is het eerste Amazon-onderdeel dat overstapt naar Adyen. Als de samenwerking succesvol blijkt en er willen meer landen of onderdelen overstappen, dan gaat dat relatief eenvoudig omdat het draait op dezelfde technische infrastructuur. Bij concurrenten kan dat niet.

Dat dat niet enkel hypothetisch is, laat de casus van McDonald's zien. Medio dit jaar heeft Adyen de samenwerking met McDonald's uitgebreid naar de mobiele app van de hamburgerketen in de Verenigde Staten. Adyen werkte al sinds 2020 samen met McDonald's in het Verenigd Koninkrijk en verwacht een verdere uitbreiding naar andere markten wereldwijd.

De voordelen van Adyens platform gaan verder. Omdat de betalingen vanuit alle verkoopkanalen binnenkomen op één enkel platform, hebben klanten een veel beter overzicht van de producten die goed lopen en de klanten (groepen) die de portemonnee willen trekken. Adyen kan zo helpen bij het maken van loyaliteitsprogramma's voor klanten. Ook wordt de rapportage voor de financiële afdeling van de

ADYEN LANGS DE MEETLAT

Is Adyen een interessante belegging? De VEB beoordeelt het beursfonds aan de hand van vijf criteria.



> WAARDECREATIE
Adyen profiteert van hoge ebitda-marges (2021: 63 procent) en een relatief lage kapitaalintensiteit. De betalingsverwerker is bij een WACC van 8 procent in staat forse economische winst te boeken. De ROIC bedraagt 128 procent.

klant een stuk eenvoudiger en goedkoper, omdat samenvoegen van de transactiedata uit verschillende (regionale) betaalplatformen niet meer nodig is.

TOOLS

Adyen vertaalt de data van de grote hoeveelheden transacties die het verwerkt met algoritmen (immateriële activa) bovendien in toenemende mate in softwaretools die de omzet van klanten verder opkrikken.

Veel (internationale) transacties bij webwinkels worden bijvoorbeeld geweigerd omdat het systeem ten onrechte fraude vermoedt. Hierdoor lopen webwinkelklanten weg. Adyen kan door het verbeteren van de risicoanalyse bij betalingstransacties – minder betalingen die op het laatste moment niet doorgaan – de omzet van zijn klanten verbeteren. Dankzij het aanbieden van dergelijke risicoanalysetools verandert de verwerking van betalingen van een kostenpost in een extra inkomstenbron.

En hoe meer data en kennis Adyen verzamelt op één enkel platform, hoe beter dergelijke risicoanalyses worden. Ondertussen nestelt Adyen zich dieper in de bedrijfsvoering van klanten. Hierdoor zullen klanten minder snel overstappen naar de concu-

De technologie van Adyen stelt bedrijven in staat om vrijwel elk type betaling te accepteren, overal ter wereld en via elk verkoopkanaal — of het nu gaat om betalingen via internet, vanaf een mobiel apparaat of met een pinautomaat in een fysieke winkel.

ÉÉN PLATFORM

Wat Adyen onderscheidt van veel concurrenten is dat alle transacties over één enkel platform lopen, waarop alle betalingen in alle markten tegelijk te verwerken zijn.

Waarom het werken met één platform profijtelijk is voor (internationale) klanten, is te illustreren aan de hand van een

