

rentie. De *churn rate* van Adyen – het aantal klanten dat opzegt – is minder dan één procent per jaar.

EXTRA BANKDIENSTEN

Om zich verder te nestelen in de bedrijfsvoering van klanten, kondigde Adyen tijdens de beleggersdag in maart extra bankdiensten aan.

Met het aanbieden van bankdiensten – waaronder bankrekeningen, zakelijke creditcards en nu ook flitskredieten – zet Adyen de eerste wezenlijk nieuwe strategische stap sinds de betalingsverwerker in juni 2018 naar de Amsterdamse beurs trok.

Adyen onderkent daarmee een mogelijke kwetsbaarheid in het verdienmodel die analisten al langer signaleren. Met alleen het verwerken van betalingen zou Adyen in de toekomst mogelijk onvoldoende onderscheidend zijn in de steeds drukker wordende markt voor betalingsverwerkingen. Door ook bankdiensten aan te bieden, kan de betaaldienstverlener zich (nog) dieper nestelen in het ecosysteem van de bedrijven die het bedient.

Een uniek inzicht lijkt dit overigens niet. De Amerikaanse (niet-beursgenoteerde) concurrent Stripe biedt al langer vergelijkbare kredietdiensten aan. Toch zal de afhankelijkheid van de klanten, dankzij het integreren van bankdiensten wederom een stukje groter worden. Bovendien leidde de introductie van kredietdiensten bij Stripe tot een omzetgroei bij gebruikers die twee keer zo hoog lag als bij de klanten die hier geen gebruik van maakten. Het aanbieden van bankdiensten moet zo – dankzij verwerkingskosten en commissie – ook weer resulteren in aanvullende omzetgroei bij Adyen.

In een vorig jaar verschenen rapport schrijft adviesbureau McKinsey dat kleine en middelgrote bedrijven (mkb) een aantrekkelijke markt zijn voor betalingsverwerkers. Vooral als dit soort spelers aanvullende



> GROEI

De betaaldienstverlener is de afgelopen 5 jaar hard gegroeid. De omzet steeg met gemiddeld 45 procent per jaar. De omzettoename is volledig op eigen kracht tot stand gekomen. Adyen mikt op een jaarlijkse omzetgroei van 25 procent tot meer dan 30 procent.



> BALANS

Adyen heeft een conservatief financieringsbeleid. De betalingsverwerker beschikt over een riant nettokaspositie van 5,6 miljard euro. Kredietbeoordelaar S&P geeft Adyen een A-rating, waarmee het bedrijf als robuust wordt gezien.



> DIVIDEND

Aandeelhouders hoeven niet te rekenen op dividend, ook al heeft Adyen een stevige vrije kasstroom. De onderneming herinvesteert alle winsten in verdere groei en verwacht daarom in de nabije toekomst geen dividend te betalen.



VIER RISICO'S

- 1** Adyen richt zich tot dusver met name op grote bedrijven. De betalingsverwerker wil zich ook meer gaan richten op het mkb-segment, waar meer concurrentie is, denk aan het Amerikaanse Stripe. Dat kan leiden tot hogere kosten, omdat Adyen meer geld moet uitgeven om te concurreren.
- 2** Adyen kent met grote afnemers een relatief geconcentreerd klantenbestand, al neemt dit wel af. Vaak hebben deze afnemers contracten met meerdere betaalverwerkers. Het verlies van één grote klant aan een concurrent kan daarom grote invloed hebben op de omzet en winst van Adyen.
- 3** Indien plotsklaps één betaalmethode, neem de bitcoin, dominant wordt en door alle winkeliers en verkopers wereldwijd geaccepteerd wordt, dan zou dat Adyen minder relevant kunnen maken. Voorlopig lijkt het aantal betaalmethodes juist alleen maar toe te nemen.
- 4** Adyen hoopt door het aanbieden van nieuwe bankdiensten de band met zijn klanten te versterken. Voor Adyen betekenen bankdiensten, waaronder het verstrekken van kredieten, wel extra risico. Klanten kunnen immers failliet gaan.