



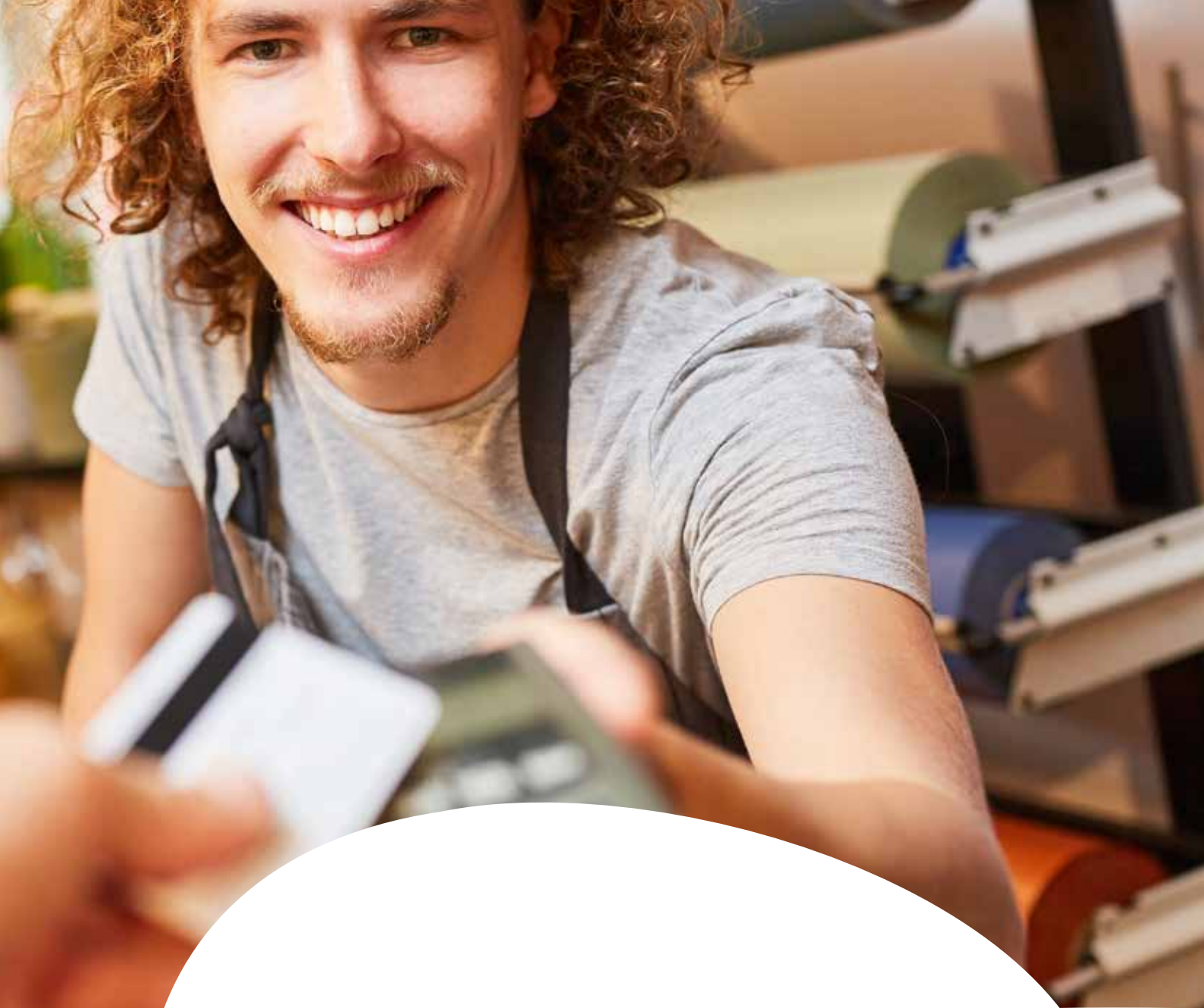
Keyware
Your N°1 payments partner

2019

jaarverslag

POS • e-commerce • m-commerce





2019

jaarverslag



Algemene vergadering

De gewone Algemene vergadering van Keyware Technologies nv zal plaatsvinden op **22 mei 2020** om 15 uur op de maatschappelijke zetel van de Vennootschap, Ikaroslaan 24 te 1930 Zaventem.

Beschikbaarheid van het jaarverslag

Dit jaarverslag is beschikbaar in het Nederlands, het Frans en het Engels. Keyware heeft de vertaling en de overeenstemming tussen de officiële Nederlandstalige en de Franstalige en Engelstalige versie nagekeken. In geval van contradictie tussen de Nederlandstalige en de andere versies, primeert de Nederlandstalige versie.

Verder is er, via de website van Keyware Technologies NV (www.keyware.com) een elektronische versie van dit jaarverslag beschikbaar.

Filialen

Keyware Technologies NV

Ikaros Business Park, Ikaroslaan 24, B-1930 Zaventem, België
tel: +32 (02) 346 25 23 - fax: +32 (02) 347 16 88 - info@keyware.com - www.keyware.com
ondernemingsnummer 0458.430.512

Keyware Transaction & Processing NV

Ikaros Business Park, Ikaroslaan 24, B-1930 Zaventem, België
tel: +32 (02) 346 25 23 - fax: +32 (02) 347 16 88 - info@keyware.com - www.keyware.com
ondernemingsnummer 0452.468.574

Keyware Smart Card Division NV

Ikaros Business Park, Ikaroslaan 24, B-1930 Zaventem, België
tel: +32 (02) 346 25 23 - fax: +32 (02) 347 16 88 - info@keyware.com - www.keyware.com
ondernemingsnummer 0449.832.253

Keyware Transactions & Processing GmbH

Uhlandstraße 9, D-79102 Freiburg, Deutschland
Erna-Scheffler-Straße 1a, D-51103 Köln, Deutschland
tel: +49 221 79 073 117 - info@keyware.de - www.keyware.de
ondernemingsnummer DE 309.081.601 - Freiburg i. Br. HRB 715380

EasyOrder BV

Ikaros Business Park, Ikaroslaan 24, B-1930 Zaventem, België
tel: +32 (0)2 346 25 23 - fax: +32 (0)2 347 16 88
info@easyorderapp.com - www.easyorderapp.com
ondernemingsnummer 0655.723.562

Magellan SAS

Le Palais d'Hiver, 149 boulevard de la bataille de Stalingrad, F-69100 Villeurbanne, France
tel : +33 (0)4 37 51 11 11 – fax : +33 (0)4 37 48 20 21
info@magellanset.com - www.magellanset.com
ondernemingsnummer 430 159 947 00042 (Siret)

Keyware SARL

42-44 Avenue de la Gare, L-1610 Luxembourg
tel: +352 28 48 78 2065
info@keyware.com, www.keyware.lu
ondernemingsnummer LU 31158181



Inleiding

- 8** Brief aan onze aandeelhouders
- 10** Keyware-Snapshot
- 12** Mijlpalen 2019



Bedrijfs- voorstelling

- 23** Focus op Fintech: van software voor elektronische betaaltransacties tot bestel- en betaalapp
- 25** Keywares FinTech oplossingen
- 32** Transactieverwerking
- 37** Marktevolutie



Visie en missie

- 45** Keyware - visie
- 47** Keyware - missie

Keyware

Inhoud commercieel deel



Organisatie, Technologie & Keyware Charter

- 48** Organisatie
- 51** Organisatiestructuur
- 53** Technologie
- 62** Het Keyware charter



Commerciële Producten & Diensten

- 67** Keyware SAAS oplossingen
- 67** Keyware SET2U
- 69** Keyware SPLIT
- 70** Keyware S-TOKEN
- 72** Keyware EasyOrder
- 75** Keyware betaaltransacties
- 78** Keyware betaalterminals



Werken bij Keyware, Milieu & In de kijker

- 80** Werken bij Keyware
- 84** Milieu
- 86** In de kijker



Brief aan onze aandeelhouders

Beste aandeelhouder,

In naam van al onze stakeholders wil ik u danken voor het vertrouwen dat u stelt in Keyware Technologies. In 2017 namen we de strategische beslissing om Keyware om te vormen van een zuiver servicebedrijf -actief in de verhuur en verkoop van betaalterminals en abonnementen voor het uitvoeren van betaaltransacties- naar een FinTechbedrijf gespecialiseerd in software voor elektronisch bestellen en processing diensten om elektronisch te betalen. In 2019 kunnen we stellen dat ons softwaresegment al meer dan 15% uitmaakt van ons zakencijfer!

Bij een terugblik op 2019 kunnen onze acties en resultaten worden geprojecteerd op twee clusters: de eerste van onze traditionele markt en de tweede van onze FinTech software.

Wat betreft onze traditionele markt kende de sector van kleinhandelszaken op economisch gebied een terugval. Voor Keyware vertaalde zich dat in een vermindering van

het aantal betaalterminals en -transacties in dit segment. Op het gebied van betaalterminals compenseerden wij dit door het optekenen van een stijgend aantal startups in nieuwe sectoren en een toename van het aantal klanten in het hogere marktsegment. Wat betreft inkomsten uit betaaltransacties kon dit effect niet volledig worden uitgevlakt, enerzijds door een scherpere prijszetting van het aanbod en anderzijds door het feit dat binnen de startupsegmenten het aantal transacties vooralsnog lager ligt in vergelijking met traditionele kleinhandelszaken.

Wat de toekomst betreft kunnen we stellen dat cashbetalingen binnen onze kernmarkten verder op hun retour zijn ten voordele van betalingen met

debet- of kredietkaarten of via betaalapps en dat de markt voor elektronische betaaltransacties een belangrijke groeimarkt blijft. Keyware verwacht bijkomende resultaten te genereren door

het vergroten van haar aandeel in de value chain inzake betaaltransacties, het optimaliseren van haar productmix inzake betaalterminals en het creëren van geografische synergiën.

“In 2019 kunnen we stellen dat ons softwaresegment al meer dan 15% uitmaakt van ons zakencijfer!”



Binnen het FinTech softwaresegment voerden we in 2019, zoals eerder aangekondigd, belangrijke investeringen door, zowel op het gebied van productontwikkelingen, onze go-to-market strategie als human capital.

Het merendeel van de software toepassingen bevinden zich nog in early-adopter segmenten. De nauwe samenwerking en directe feedback van deze early-adopters wordt verder meegenomen in de ontwikkelingsplannen voor onze state-of-the-art oplossingen. En hoewel we zowel op nationaal als internationaal vlak een belangrijke stijging van het aantal klanten en abonnementen realiseerden, staan we hier nog aan het prille begin van de groeicurve. De grootse groei realiseerden we met SPLIT, onze oplossing voor gespreid betalen zonder kredietovereenkomst.

Ook voor 2020 willen we hier nog een aantal substantiële investeringen realiseren, om zo het potentieel van onze Fintechoplossingen te kunnen maximaliseren in de toekomst en ook internationaal verder door te breken.

Deze brief wil ik niet afsluiten zonder ook stil te staan bij de impact van de wereldwijde COVID-19 crisis. Door de verplichte sluiting van diverse handelszaken, wordt ook Keyware hierdoor getroffen. Anderzijds reorganiseren diverse handelaren en organisaties zich om hun goederen en diensten online te kunnen aanbieden, komen er nieuwe impulsen rond contactloos betalen, komt het gebruik van cashbetalingen verder onder druk te staan en ontstaan er nieuwe initiatieven om onze manier van handeldrijven te veranderen. Dit opent voor Keyware dan weer belangrijke mogelijkheden om onze FinTech strategie verder uit te bouwen!

Beste aandeelhouder, laat ik u voor 2020 een goede gezondheid toewensen en veel plezier met uw partnership in onze Keywaremissie.

Hoogachtend,

Guido Van der Schueren
Voorzitter Raad van Bestuur

Keyware-Snapshot

Uw Fintech partner voor online bestellen en elektronisch betalen, in uw zaak of organisatie, op uw webshop of onderweg!

- Keyware werd opgericht in 1996 en is sinds 2000 beursgenoteerd. Het aandeel noteert op Euronext onder het symbool KEYW.
- Sinds 2017 legt Keyware de focus op het ontwikkelen van Fintechoplossingen voor elektronisch bestellen, betalen en transactieverwerking. Hierbij werden in 2017 de bedrijven EasyOrder en Magellan overgenomen. EasyOrder is ontwikkeld om online bestellingen, online reservaties, online betaalmogelijkheden, klantenbinding via digitale klantenkaart, online marketing mogelijkheden en een kassasysteem te combineren in 1 duidelijk controlepaneel. Magellan biedt een platform, applicaties en diensten voor de verwerking van elektronische betaaltransacties.
- Hoewel de softwaretoepassingen en -platformen van EasyOrder en Magellan zich nog hoofzakelijk in de zogenaamde early-adopter omgeving bevinden, neemt hun aandeel in de omzet en resultaten een steeds belangrijker deel in. Voor 2020 voorziet Keyware nog substantiële investeringen in zowel bijkomende softwareontwikkeling als go-to-market activiteiten. Verwacht wordt dat de bijdrage van het traditionele segment van de verhuur en verkoop van betaalterminals verder zal afnemen ten voordele van Keywares Fintechoplossingen.
- Keyware heeft kantoren in België, Duitsland, Luxemburg, Frankrijk en de DOM/TOM-gebieden. Keyware verwerkt meer dan 20 miljoen debet/kredietkaarttransacties via haar eigen transactieplatform en meer dan 50 miljoen via partners zoals Worldline en Paynovate.
- Keyware is bovenal een ambitieuze en winstgevende onderneming, met een end-to-end geïntegreerde bedrijfsstructuur, een solide aandeelhoudersbasis en een focus op het maximaliseren van de waarde voor haar diverse stakeholders.



Kerncijfers



Statutair kapitaal
€ 8.728.694



Aantal aandelen
23.543.793



Aantal aandelen
volledig verwaterd
23.543.793



CAGR
(BJ 2014 - BJ 2019)
5,4%



EBITDA-marge
16,5%



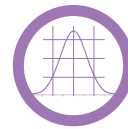
Medewerkers
72



Klanten
(+/- 16.200)



Omzetverdeling
■ België - ■ Overige EU - ■ Rest vd Wereld



Product Life Cycle
Sterke productportfolio

Financiële cijfers



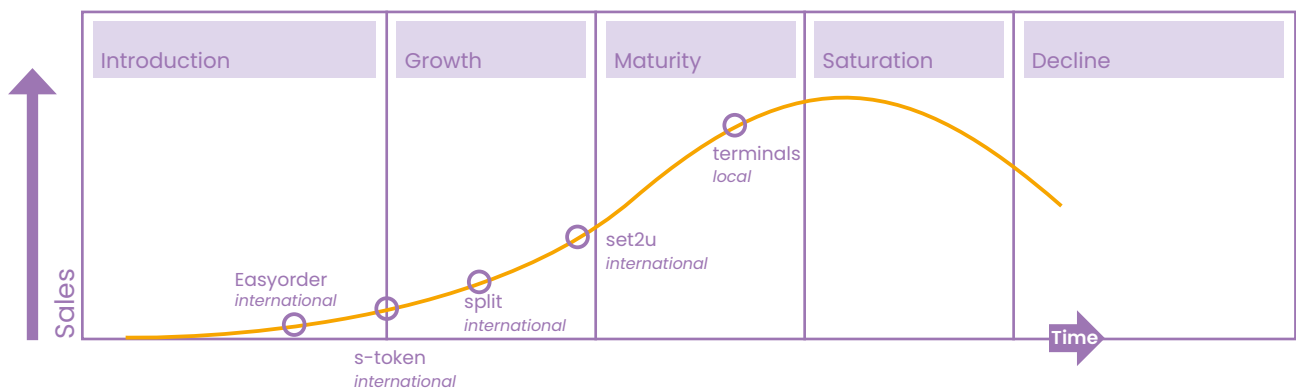
Omzet
18.116 kEUR



EBITDA
2.998 kEUR



Netto Winst
320 kEUR





Investeringen
in Fin Tech
werpen
vruchten af



Aandeel van
softwaresegment
stijgt tot meer
dan 15% van
de omzet

Keyware
verhoogt kapitaal
door uitoefening
van warrants

Mijlpalen 2019

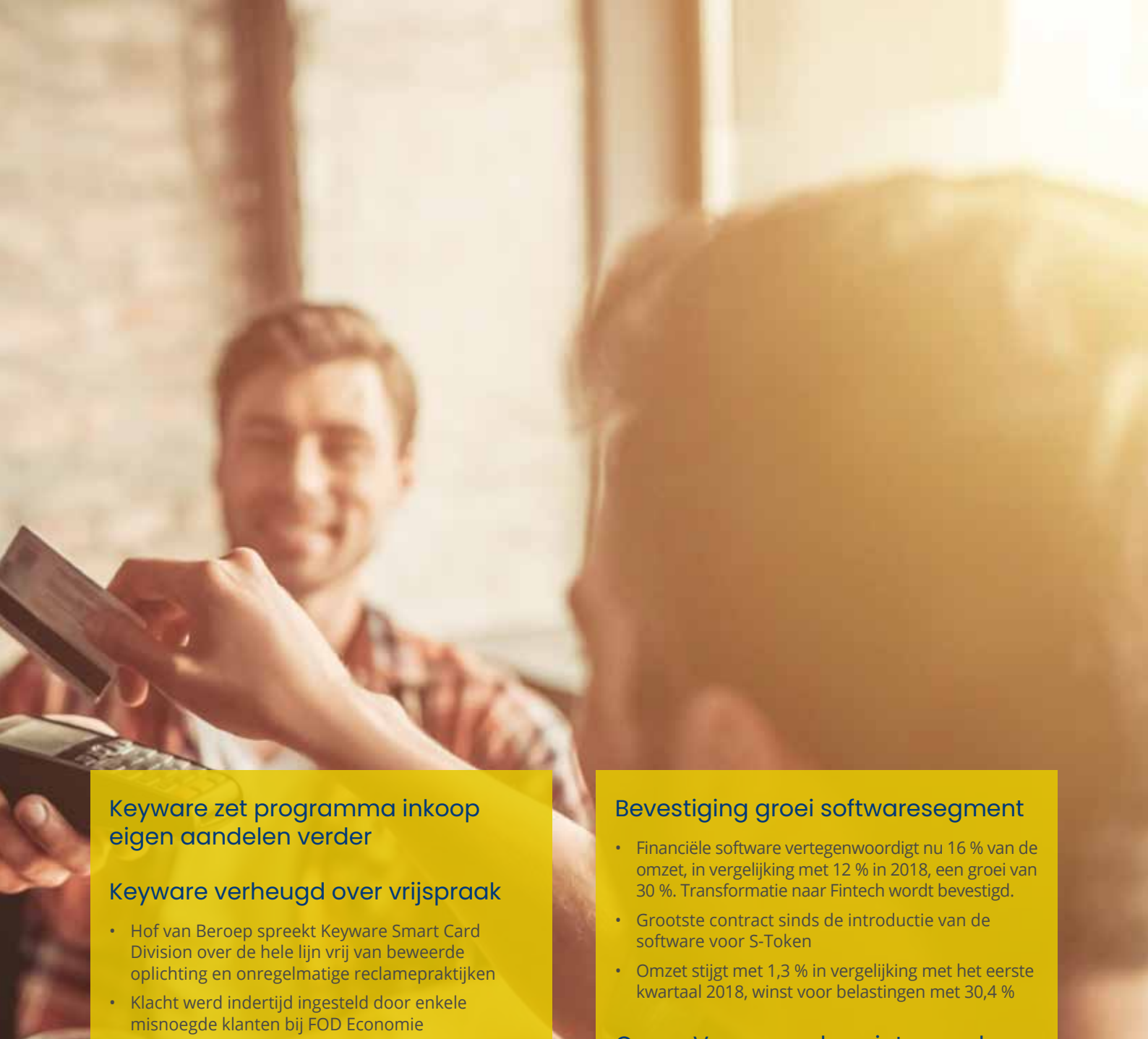


Vrijspraak
bij Hof van Beroep
in langaanslepende
rechtzaak

Programma
inkoop eigen
aandelen wordt
verdergezet

Verdere
internationale
expansie
door opening
kantoor Parijs
en oprichting
dochter in
Luxemburg





Keyware zet programma inkoop eigen aandelen verder

Keyware verheugd over vrijspraak

- Hof van Beroep spreekt Keyware Smart Card Division over de hele lijn vrij van beweerde oplichting en onregelmatige reclamepraktijken
- Klacht werd indertijd ingesteld door enkele misnoegde klanten bij FOD Economie

Coöptatie van 2 bestuurders

- MASH BVBA, vertegenwoordigd door mevrouw Hildegard Verhoeven, als onafhankelijk bestuurder. Zij oefent momenteel de functie uit van CFO bij Dream Yacht Charter en was in het verleden tevens CFO bij o.m. Xeikon, Artexis Belgium en Artwork Systems.
- Mevrouw Mathilde Araujo. Zij is verantwoordelijk voor het beheer van IT projecten binnen Uni-Est, die Europese FSE (Fonds Social Européen) fondsen beheert, waar ze 21 jaar werkzaam is. Zij zal zetelen als (niet-uitvoerende) bestuurder in de Raad van Bestuur.

Bevestiging groei softwaresegment

- Financiële software vertegenwoordigt nu 16 % van de omzet, in vergelijking met 12 % in 2018, een groei van 30 %. Transformatie naar Fintech wordt bevestigd.
- Grootste contract sinds de introductie van de software voor S-Token
- Omzet stijgt met 1,3 % in vergelijking met het eerste kwartaal 2018, winst voor belastingen met 30,4 %

Group Vereenoghe wint award voor elektronisch betalen

- Er kan ter plaatse snel een voorschot betaald worden, wat een noodzakelijke stap was om de klanten tot dienst te zijn
- Elektronisch betalen is mogelijk in de negen verschillende vestigingen van de groep

Kliniek Sint-Jan wordt in de bloemetjes gezet voor haar betaaltechnologie

- Er werd gekozen voor Keyware omwille van de end to end betaaloplossing
- Overal waar de patiënt een betaling moet doen, staat een terminal tot zijn of haar beschikking



Tweede
kwartaal



Expansie door filiaal in Luxemburg en kantoor in Parijs

- Oprichting van Keyware SARL als volle dochter in Luxemburg. Keyware SARL al het volledige gamma aan oplossingen aanbieden, van betaalterminals en -transactieovereenkomsten over SET2U, SPLIT en S-Token tot EasyOrder
- Opening van een kantoor in Parijs, ter ondersteuning van de grote klanten en prospecten binnen die regio

Keyware verhoogt kapitaal door uitoefening van warrants

- 1.000.000 Warrants uitgeoefend tegen een uitoefenprijs van 0,569 EUR
- Door de uitgifte van 1.000.000 nieuwe aandelen wordt het totaal aantal aandelen gebracht op 23.543.793 en het kapitaal op 8.728.693,58 EUR

Toeleverancier van EHBO materiaal ontvangt de Premium Customer award

- Betalingen op verplaatsing doorvoeren, is

dagelijkse kost bij MExT en dankzij draadloze elektronische betaalterminals is dit mogelijk

- Dankzij deze mobiele betaalterminals moeten onze klanten zich uiteindelijk niet meer bezighouden met overschrijvingen of administratie
- Per maand worden er bij MExT gemiddeld 1.000 transacties doorgevoerd in België

Omzet uit financiële software stijgt naar 16,2 % - uitkering interimdividend

- De softwareafdeling heeft in het eerste semester van 2019 een omzet gegenereerd van 1.477 kEUR t.o.v. 1.322 kEUR tijdens dezelfde periode 2018, een stijging met 11,7 %. Deze stijging werd grotendeels gerealiseerd door EasyOrder
- Een substantieel deel van de investeringen in EasyOrder zijn voornamelijk gericht op de verdere internationalisering van de klantenbasis
- Uitkering van een interimdividend van 0,04 EUR bruto per aandeel ipv 0,03 EUR



Derde
kwartaal



Zomersolden succes

- Keyware klanten realiseerden ruim 7,4 % méér transacties tijdens deze zomersolden
- En 8 % hogere omzet per transactie, in vergelijking met vorig jaar
- Gemiddeld bedrag per transactie bedroeg tijdens deze soldenperiode € 70,41

Koksijde evolueert naar cashloze gemeentediensten

- De kustgemeente gebruikt 14 betaalterminals van Keyware en merkt sinds de invoer ervan een positieve evolutie in het aantal elektronische betalingen
- De terminals worden gebruikt binnen de diverse gemeentelijke diensten (bevolking, stedenbouw, jeugd, recreatie)

- 50 % van de transacties gebeurt al elektronisch, vooral bij kleine bedragen wint de betaling met kaart in populariteit

Keyware handhaaft rendabiliteit door toename omzet uit softwareactiviteiten

- Softwareactiviteiten groeien verder, zowel bij EasyOrder als Magellan, recente investeringen renderen
- Verhuur van betaalterminals kende een moeilijker kwartaal, vooral bij eenmanszaken
- De omzet uit transacties stijgt, omdat er per terminal meer betalingen gebeuren. Dat wijst erop dat cash betalingen verder op hun retour zijn, ten voordele van elektronische transacties



Vierde
kwartaal



Eerste Keyware Track Days

- Keyware organiseert in samenwerking met Independent Motorsports de eerste Keyware Track Days waarbij klanten de gelegenheid krijgen om als co-piloot het circuit Zolder te ervaren met piloten Xavier Stevens, Lieven Goegebuer, Koen Wauters en Kris Wauters

Keyware positioneert zich voor de toekomst van elektronisch bestellen en betalen

- Resultaten van 2019 weerspiegelen de overgang van servicebedrijf naar softwareontwikkelaar
- In lijn met de resultaten over de eerste 9 maanden van 2019, sluit Keyware 2019 af met een relatieve groei van het aandeel van het software segment ten opzichte van de totale omzet
- Binnen deze early adopter markt gaat een belangrijk deel van de geleverde inspanning

naar bijkomende softwareontwikkelingen en investeringen in het go-to-market model. Deze inspanningen vertalen zich in het aantrekken van bijkomende personeelsleden. Zowel bij EasyOrder als Magellan resulteert dit wel in een stijging van het aantal klanten en abonnementen

- Op economisch gebied kent de markt van de traditionele kleinhandelszaken een terugval. Voor Keyware vertaalt zich dat in een vermindering van het aantal betaalterminals en -transacties in dit segment. In 2019 werd dit qua betaalterminals meer dan gecompenseerd door een stijgend aantal startups in nieuwe sectoren, een toename van het aantal klanten in het hogere marktsegment en Keywares concurrentiële positionering. Qua inkomsten uit betaaltransacties kon dit niet volledig worden gecompenseerd, enerzijds door een scherpere prijszetting van het aanbod en anderzijds door het feit dat binnen de startupsegmenten het aantal transacties nog lager ligt in vergelijking met traditionele kleinhandelszaken

2

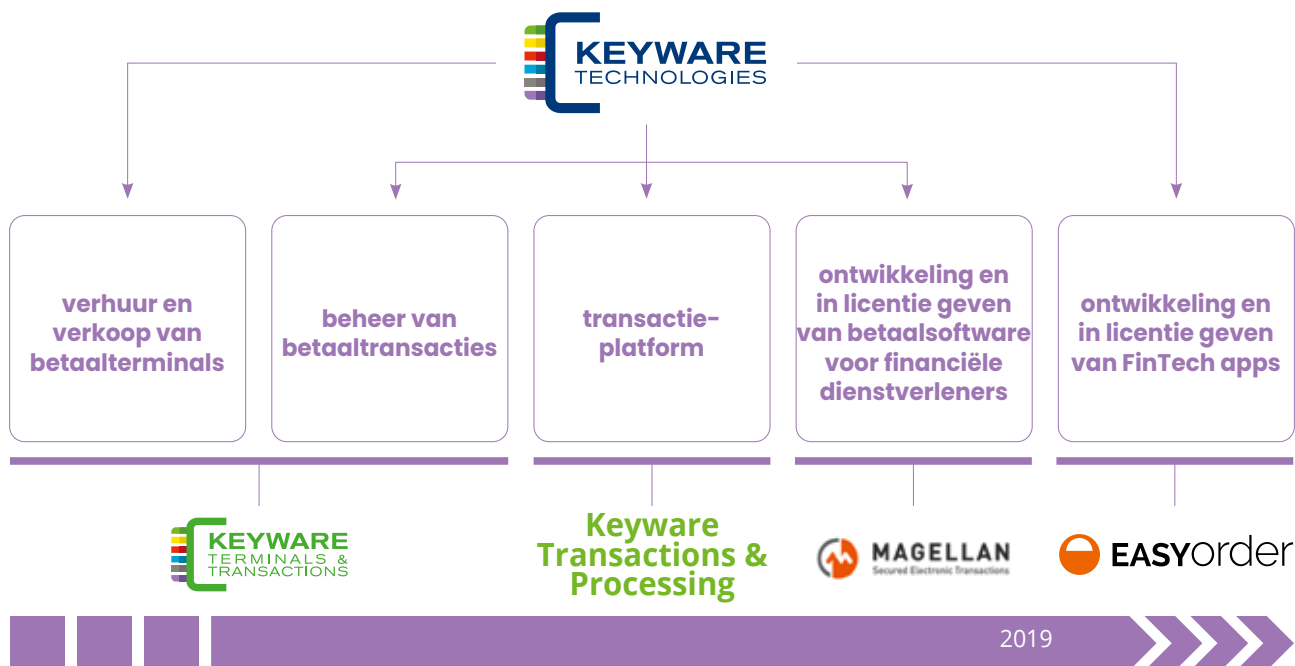
Bedrijfs- voorstelling

Focus op Fintech: van software voor elektronische betaaltransacties tot bestel- en betaalapp

Sinds 2017 transformeert Keyware van specialist in het aanbieden van betaaldiensten (verkoop en verhuur van betaalterminals, beheer van betaaltransacties) naar een volwaardig Fintechbedrijf met focus op software voor elektronische betalingen en online bestellingen. Belangrijk in de uitvoering van deze strategie waren de overnames van enerzijds EasyOrder (bestel- en betaalapp-technologie) en anderzijds Magellan (transactiesoftware, met o.a. een transactieplatform voor banken of financiële instellingen, een tokenisatie-oplossing voor het beveiligen van gegevens en een toepassing om gespreide betalingen direct aan de kassa of op de webshop toe te laten).

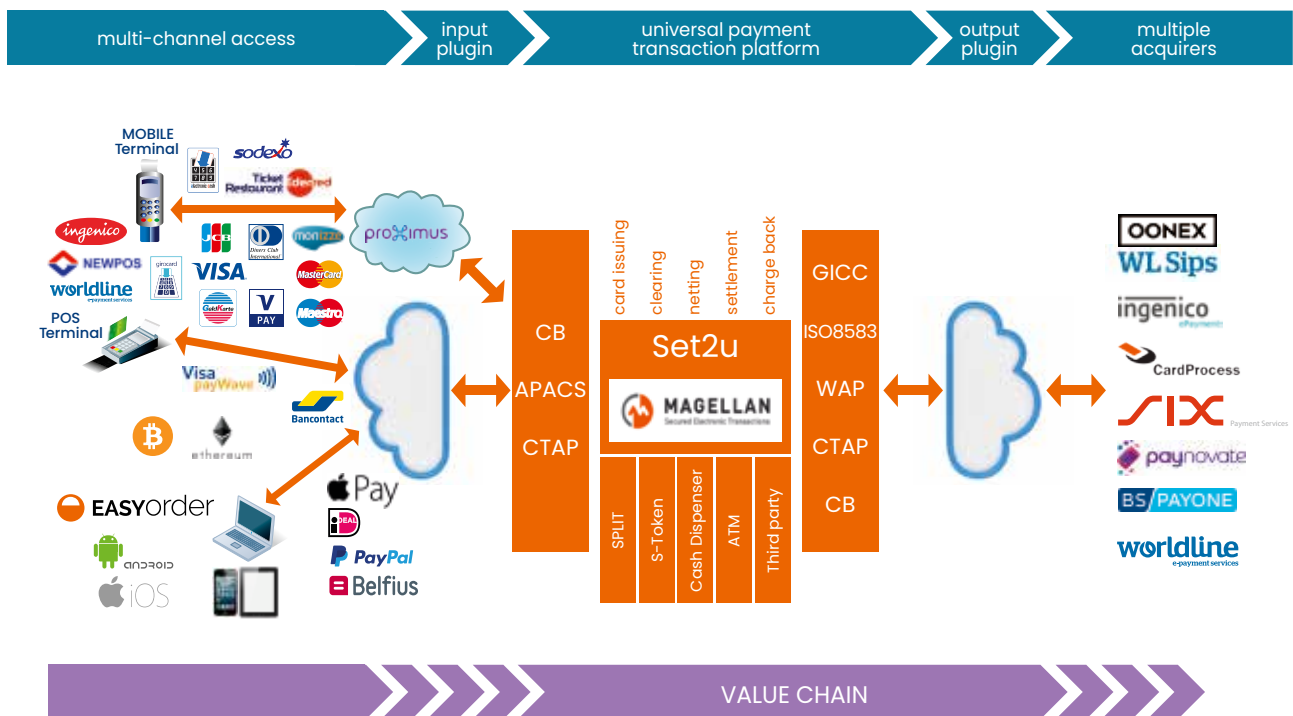
Eind 2019 maakt Fintech al bijna 16 % uit van de totale omzet, terwijl de verschillende applicaties zich nog grotendeels in een early adopter markt bevinden.

De bedrijfsstructuur bestaat uit de beursgenoteerde holding Keyware Technologies NV die participeert in de verschillende juridische entiteiten die samen een logisch geheel vormen voor zowel de verdere geografische als technologische ontwikkeling van het bedrijf.



Op het niveau van toepassingen en diensten integreren bovenstaande entiteiten zich tot een modulair en schaalbaar platform met betaaltoepassingen voor zowel de lokale handelaar als de internationale

financiële dienstverlener. Centraal binnen Keywares Fintech-visie staat Magellans Set2U transactiesoftware, waarop de diverse andere betaaloplossingen en -diensten naadloos aansluiten.



Keywares FinTech oplossingen

Set2U

Set2U is een globaal inzetbaar softwareplatform voor het definiëren, opzetten en beheren van betaaltransacties. In de eerste plaats richt Set2U zich naar financiële actoren zoals banken, kredietinstellingen, payment processors en diverse financiële dienstverleners (zoals bijvoorbeeld financieringsdiensten bij aankoop van wagens). Voor dergelijke financiële actoren reduceert Set2U de complexiteit van hun traditionele betaalomgeving, terwijl de flexibiliteit, het gebruiksgemak en de veiligheid worden verhoogd. In plaats van voor diverse betaalkanalen en -methodes (zoals betaalterminals, ATMs, webshops, pre-paid kaarten, coupons,...) telkens aparte oplossingen te moeten opzetten, onderhouden en beheren, voorziet Set2U in een gecentraliseerde oplossing voor elk van deze kanalen en toepassingen onder de vorm van een SaaS (Software as a Service) model.

Directe voordelen voor financiële actoren:

- beheer van 1 softwareplatform in plaats van

diverse naast elkaar opererende oplossingen, met een veelvoud aan gebruikte technologieën, verschillende product life cycles, multipel beheer van data, verscheidenheid van rapporteringsmogelijkheden en verschillende leverancierscontracten

- het gebruik van een SaaS-model met gekende kostenstructuur t.o.v. de onvoorspelbaarheid van de kost en het onderhoud van (een combinatie van) eigen ontwikkelingen en kosten van integratie van verschillende pakketten
- sterk gereduceerde time-to-market t.o.v. lange implementatie- en customisatietrajecten bij een traditionele aanpak
- beschikken over de laatste ontwikkelingen en versies, mee genieten van markt- en sectorevoluties
- modulariteit en schaalbaarheid laten toe om snel te schakelen, zowel geografisch als qua dienstenaanbod (bijvoorbeeld uitgifte nieuwe kaarten, aanbieden pre-paid diensten,...)



S-Token

Beveiliging van transactiegegevens is cruciaal, zowel binnen als buiten de financiële wereld. Wereldwijd stijgt jaar na jaar het aantal pogingen om transactiedata te ontvreemden en te manipuleren. De complexiteit van de diverse platformen, de opeenvolging van verschillende actoren in de afwikkeling van transacties en de continue toename van het aantal transacties is een gedroomde voedingsbodem voor diverse criminele organisaties en individuen. S-Token is hierbij een kerncomponent in de strijd voor veilig transactieverkeer.

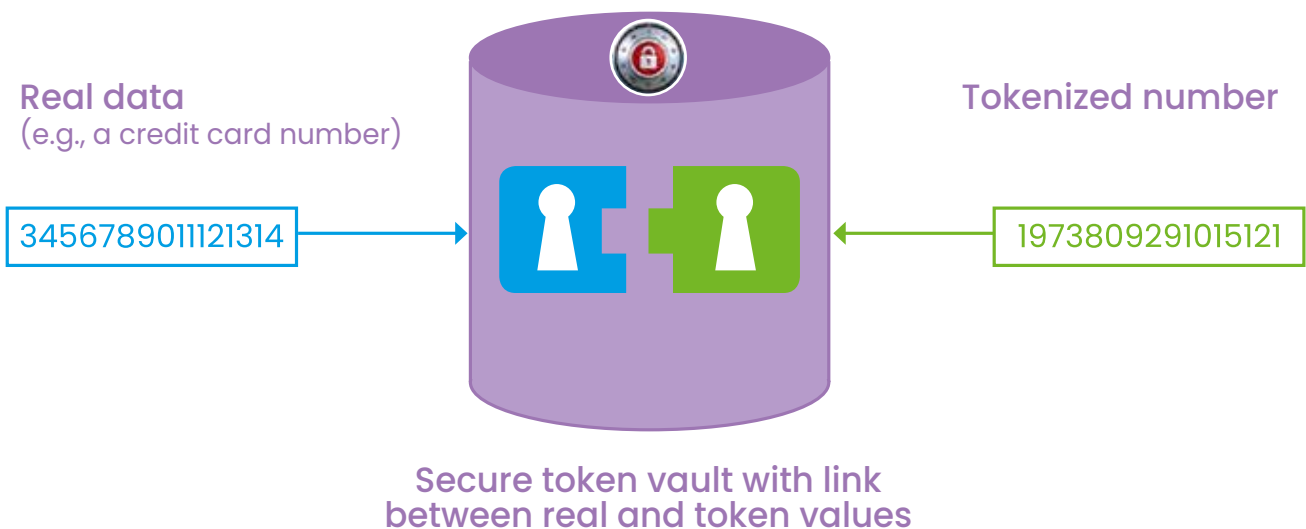
S-Token is een software die ervoor zorgt dat gevoelige (kritieke) data wordt beveiligd conform aan de PCI DSS en de EMVCo-aanbevelingen van de financiële sector. Transacties worden beveiligd door middel van desensibilisering: het vervangen

van gevoelige gegevens door onomkeerbare tokens zonder intrinsieke waarde. Hierdoor worden gecompromitteerde data onbruikbaar voor malafide partijen.

Directe voordelen:

- vermindering van het risico, de schade, aansprakelijkheid en het reputatieverlies in het geval van diefstal of manipulatie van gegevens
- vergemakkelijkt de opzet van een omgeving die voldoet aan bijvoorbeeld de PCI DSS 3.0 norm en vermindert de investeringskosten om aan dergelijke normen te voldoen
- kan worden gebruikt voor niet-financiële toepassingen, zoals voor het anonimiseren van data in Big Data-toepassingen, CRM, marktanalyses, etc.

Tokenization process



SPLIT

“Hoe mijn beschikbare budget maximaliseren” is de hamvraag voor vele consumenten. Daarbij wordt vaak teruggegrepen naar diverse kredietvormen, zoals kredietkaarten, persoonlijke leningen, uitgestelde betalingen, kopen op afbetaling, etc. Nadeel van deze oplossingen is dat ze niet voor iedereen beschikbaar zijn, in bepaalde gevallen hoge kosten met zich meebrengen, veel administratief werk vragen, of dat er een behoorlijke tijd kan zitten tussen de aankoopbehoefte en de beschikbaarheid van fondsen.

Langs de kant van de handelaar stelt zich dan weer de vraag om de aangeboden producten of diensten zo vlot mogelijk te kunnen verkopen, en maximaal te kunnen inspelen op het beschikbare budget van de klant. Hierbij dienen dan ook diverse afwegingen te worden gemaakt: klantenbinding, risico op niet-

betaling, administratieve kosten, financieringskosten, inningskosten, verwerkingsnelheid, etc.

Terwijl overal in Europa de vraag naar microkrediet begint te stijgen, zet SPLIT de standaard voor gespreid betalen: via de gewone bankkaart kunnen consumenten, afhankelijk van de geldende nationale wetgeving, hun aankopen in 2 of 3 keer betalen. Dit zonder de opening van een specifiek kredietdossier en direct aan de fysieke of virtuele kassa. De handelaar zelf beslist over de concrete uitvoeringsmodaliteiten: zonder voorwaarden, met garantie op het ontvangen van de uitgestelde betalingen, of met directe ontvangst van het volledige bedrag via een financiële tussenpartij. Zodoende biedt SPLIT hem enerzijds de nodige flexibiliteit, en anderzijds een krachtig middel om bijkomende omzetten te realiseren.



EasyOrder

Handelaars, lokale overheden, verenigingen, vrije beroepen....meer en meer willen ze hun producten of diensten ook online aanbieden. Niet alleen via PC, maar ook via laptop, tablet of smartphone. Een logische keuze als men weet dat 81 % van de klanten een winkel verkiest waar ze ook online kunnen bestellen. Daarenboven blijkt ook dat men 17 % meer koopt in een winkel waar men online kan bestellen.

In hun zoektocht naar een oplossing worden ze geconfronteerd met diverse problemen:

- diverse softwarepakketten zijn niet afgestemd op de grootte van hun activiteiten en vragen veel extra ontwikkeling. Implementatietrajecten zijn lang en arbeidsintensief
- vaak is er geen automatische integratie tussen de mobiele (app) versie en de webshop, noch is er mogelijkheid tot integratie met het kassasysteem
- bij andere pakketten vertrekt het businessmodel van commissies op gerealiseerde omzet, wat het bij succes zeer duur maakt
- aanpassingen aan randsoftware of besturingssystemen resulteren in belangrijke extra ontwikkelingen

Bovenstaande problemen zorgen ervoor dat verscheidene online initiatieven niet van de grond komen, mislukken, of een negatief resultaat opleveren. Tegelijk palmen online mastodonten zoals o.a. Amazon, Zalando of bol.com steeds grotere delen van de markt in.



Easyorder is ontwikkeld om online bestellingen, online reservaties, online betaalmogelijkheden, klantenbinding via digitale klantenkaart, online marketing mogelijkheden en een kassasysteem te combineren in 1 duidelijk controlepaneel voor de handelaar.

EasyOrder, de innovatieve bestel-en betaalapp, brengt de oplossing:

- beschikbaar onder de vorm van SaaS (Software as a Service), waarbij de gebruiker een maandelijkse fee betaalt naargelang de gekozen functionaliteiten
- bestaat uit een gecombineerde webshop én app, geschikt voor iOS en Android
- combinatie van bestellen én betalen
- beheermodule laat toe op elke moment producten op te laden, prijzen en beschrijvingen toe te voegen, promoties te plaatsen op basis van klantgegevens én via push-notificatie, bestellingen en betalingen op te volgen, enz.

EasyOrder faciliteert op die manier het optimaliseren van personeelskosten, het verminderen van wachtrijen en overtollige voorraad of productie, en het verhogen van visibiliteit en omzet.

"We hebben twee verkooppunten en betalen geen commissie, we betalen enkel een vast maandelijks bedrag. Op andere platforms is er altijd een percentage voor elke bestelling. Ook bij Easyorder weten we hoe we directe promoties bij de klant kunnen maken. het is heel gemakkelijk in gebruik"

Lorenzo Matteo - *Arrivero Pizza*

Wij geven eten waar je energie van krijgt. Met de app maken de mensen hun bestelling op voorhand. We zien dat we dan meer tijd creëren om die bestellingen voor te bereiden. Tijdens onze "lunch rush" kunnen we tweemaal zoveel mensen bedienen. Met het gebruik van de app hebben we een omzetstijging van meer dan 20 %.

Hellen Michel - *Koken Tiel*



In 2017 startte EasyOrder met een aantal early adopters op de Belgische markt in de sectoren Food en Near Food. Veranderende consumentengewoontes, zowel inzake “convenience”, het gebruik van apps en de promotie van bezorging aan huis zorgen voor een groeiende markt. Positioneringsgewijs werd er van bij de start een verschil gemaakt met aanbieders zoals Deliveroo, Just Eat, Uber Eats, Takeaway.com, Foodora of Doordash, door te vertrekken vanuit een vaste maandelijkse fee voor de handelaar. In de praktijk

blijkt immers dat een aanzienlijk deel van de online klanten vaste klanten zijn/worden van de handelaar. Zo betaalt hij dan maandelijks hoge variabele kosten voor zijn bestaand clientele bij bovenstaande platformen, terwijl dit bij EasyOrder duidelijk niet het geval is.

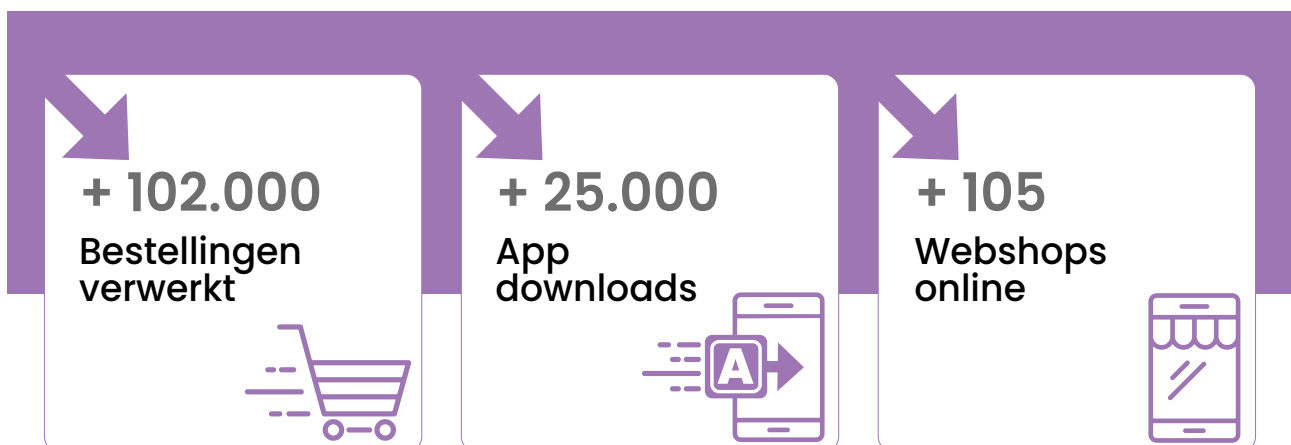
Anno 2019 werden ondermeer diverse platform-integraties toegevoegd aan de bestel- en betaalapp en is EasyOrder actief op de volgende markten en sectoren:

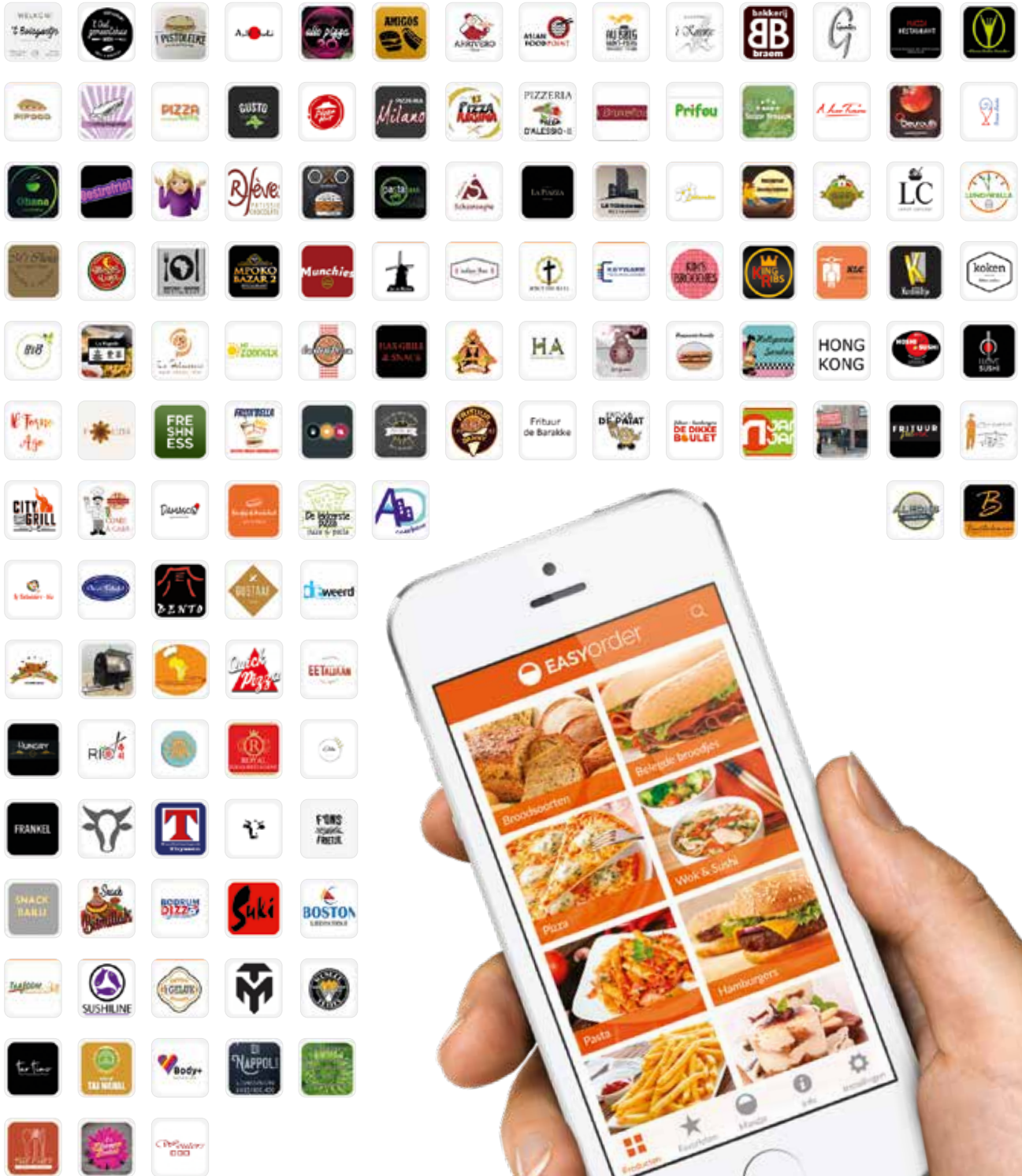
- Food takeaway
- Retail
- Hotel
- Groente/fruitwinkels
- Supermarkten
- Slagers/ Vlees & Vis
- Bakkerijen / Patisserie
- Beauty & Fashion
- Kappers, schoonheidssalon & barbiers
- Bloemisten
- Apothekers

Daarnaast worden ook diverse andere sectoren benaderd die gebruik kunnen maken van de volgende oplossingen:

- Customer loyalty systeem
- Booking systeem
- Tafelbestelling systeem

Deze investeringen hebben geleid tot het volgende resultaat:







Transactieverwerking

Keyware werkt samen met verschillende aanbieders van acquiringdiensten, o.a. Paynovate, Worldline, Six Payment, Oonex, CardProcess en BSPayone. Hierdoor kan Keyware alle courante betaalkaarten verwerken.

Bovendien kan Keyware snel en efficiënt nieuwe technologie- en servicepartners aansluiten, zodat Keywares klanten vlot en voordelig kunnen genieten van nieuwe ontwikkelingen op het gebied van elektronisch betalen.

Keyware verwerkt momenteel meer dan 17 miljoen debet/kredietkaarttransacties via haar eigen transactieplatform en meer dan 50 miljoen transacties via partners.

Tussen het moment dat de consument zijn betaalkaart in de betaalterminal steekt en zijn pincode invoert en het moment dat op het scherm van de terminal verschijnt dat de betaling werd aanvaard, verlopen een heel aantal elektronische transacties. Het geheel van die transacties wordt "betaaltransactie" genoemd.



Wie een betaalterminal koopt of huurt, kan met het toestel zelf nog geen betalingsverrichtingen laten uitvoeren. Hiervoor moet er nog gekozen worden voor een of meerdere transactie-abonnementen (bijvoorbeeld voor bankkaarten, kredietkaarten, maaltijdcheques,...).

Keyware werkt samen met verschillende aanbieders van transactiediensten (acquiringdiensten), waaronder Paynovate, Worldline, EMS, Oonex en CardProcess.

Hierdoor kunnen we alle courante betaalkaarten verwerken. Bovendien kan Keyware snel en efficiënt nieuwe partners aansluiten zodat onze klanten vlot en voordelig kunnen genieten van nieuwe ontwikkelingen op het gebied van elektronisch betalen.

Keyware verwerkt meer dan 17 miljoen debet/kredietkaarttransacties via haar eigen transactieplatform en meer dan 50 miljoen transacties via partners.

De uitvoering van een betaalkaarttransactie – via o.a. debetkaart- of kredietkaartbetaling – verloopt over verschillende processen en actoren. Verschillende rollen binnen het betaalproces kunnen door één of meerdere participanten worden waargenomen. De belangrijkste betrokken partijen kunnen als volgt worden weergegeven:

Kaarthouders

In het algemeen verstaan we onder kaarthouders de consumenten die een niet-cash betaaltransactie uitvoeren, waarbij goederen of diensten van een handelaar worden gekocht. De betaaltransactie kan gebeuren via een kredietkaart, een debetkaart, een prepaid kaart, cadeaukaart, etc. Kaarten kunnen fysiek of virtueel zijn (bijvoorbeeld via een smartphone), ze kunnen voor eenmalig dan wel bestendig gebruik zijn, anoniem of gepersonaliseerd, etc.

Handelaars

“Handelaar” wordt gebruikt als een algemene term voor de partij die goederen of diensten levert aan de consument en hiervoor wordt betaald via een betaalkaart.

Payment acceptance processing providers

Deze actoren voorzien de handelaar van de benodigde infrastructuur en diensten om kaartgegevens te kunnen capteren, door te sturen en betaalautorisaties te kunnen ontvangen.

Acceptance related service providers

Zij voorzien de handelaar van bijkomende diensten zoals couponing, loyalty of ticketing functionaliteiten op de betaalterminal, elektronische maaltijdcheques, etc.

Acquirers

Dit zijn banken of betaalinstanties die de handelaar toegang geven tot de gewenste kaartschema's (zoals MasterCard, Maestro, Visa, V Pay, Bancontact, JCB, Diners, ...). De handelaar ontvangt hiervoor een zogenaamde merchant account. De acquirer ontvangt de betaling van de consument via de issuing bank en

zet die op de account van de handelaar, mits aftrek van de daaraan gerelateerde kosten.

Acquiring processors

Acquiring processors bieden betaaltransactiediensten aan de acquirers aan. Ze zorgen voor de zogenaamde front-end en back-end processing. Enerzijds sturen ze de van de handelaar ontvangen transactiedata over de juiste kanalen met de bedoeling betaalautorisatie te krijgen via de betrokken debet- of kredietkaart schema's en anderzijds zorgen ze voor clearing en settlement van de transacties op de bankrekening van de handelaar.

Kaartschema's

Gekende kaartschema's zijn bijvoorbeeld Visa, MasterCard, JCB, Diners, EC of Bancontact. Elk kaart-schema heeft eigen regels m.b.t. transactieverwerking, kosten, etc.

Clearing en settlement instituten:

Zij zorgen voor clearing en settlement van betaaltransacties tussen de “acquiring” banken en de “issuing” banken.

Issuing processors

Deze zorgen voor de autorisatie van transacties die ontvangen worden via de netwerken van kaart-schema's en zorgen voor clearing en settlement van elke transactie t.a.v. de oorspronkelijke account.

Issuing card management service providers:

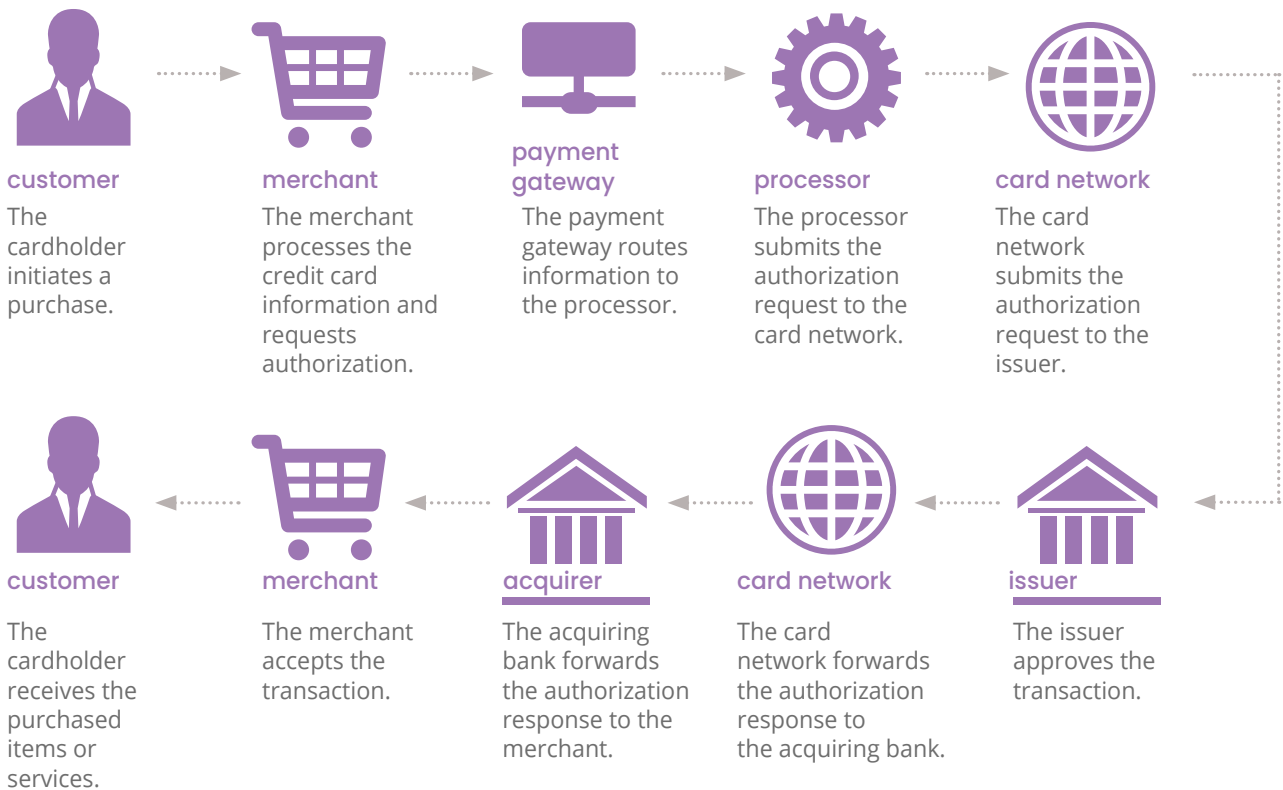
Zij zorgen niet voor het transactiebeheer, maar wel voor de beheersaspecten rond de uitgifte van kaarten.

Issuing banken

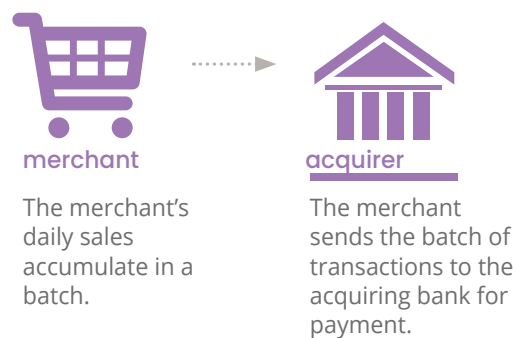
Deze banken verdelen de betaalkaarten met daarop een of meerdere betaalschema's.

Voorbeeld van een verwerking van betalingen met kredietkaart bij een handelaar

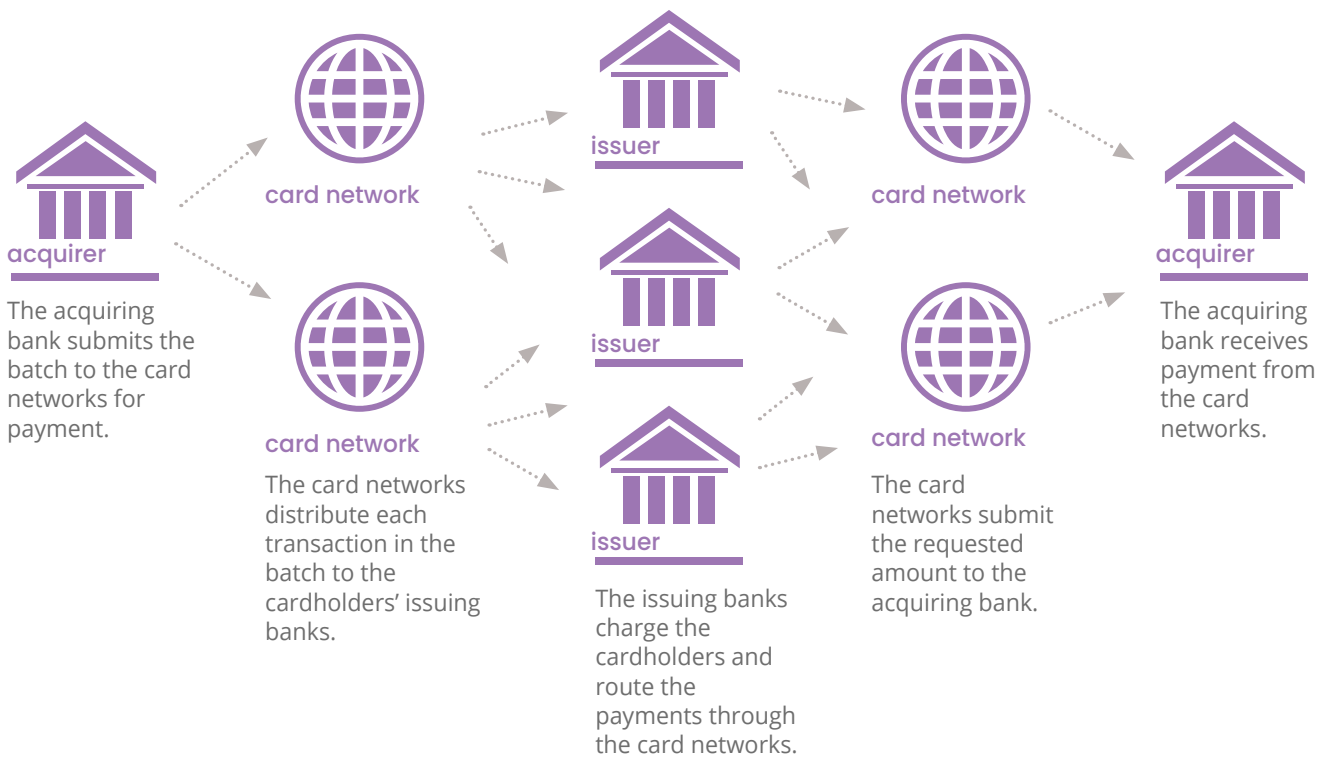
1. Authorization



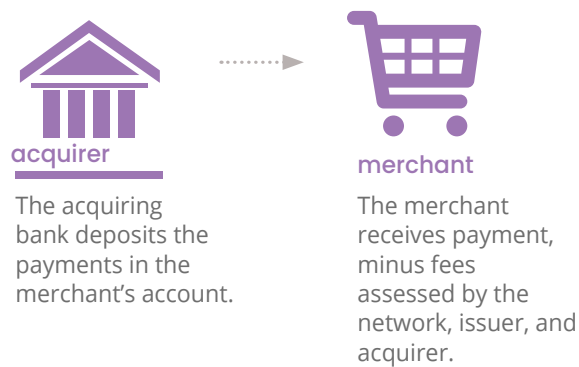
2. Batching



3. Clearing



4. Settlement





Marktevolutie

De markt voor elektronische betalingen zit volop in de lift, zowel qua groei van het aantal betaaltransacties, bredere acceptatie in diverse economische sectoren alsook qua nieuwe vormen en types van betaaltoepassingen.

Naast contactloze betaalkaarten en NFC-toestellen worden op regelmatige basis nieuwe apps gelanceerd of alternatieve vormen van betalen, zoals cryptocurrencies. Uit cijfers van betalingsdienstaanbieders in België blijkt dat er jaar na jaar een significante groei is van het aantal contactloze betalingen¹: in 2017 ging het nog om 600.000 transacties, in oktober 2018 al om 4 miljoen. In 2019 is dit aantal gestegen tot meer dan 10 miljoen¹.

In het KMO cijferonderzoek van Unizo komt ook een andere trend aan bod: liefst 18 % van de respondenten geeft aan dat ze geen cash aanvaarden in hun zaak. Wanneer dit uitgesplitst wordt naar de sector waarin de onderneming actief is, ziet men dat het aantal ondernemers dat enkel elektronisch betalen aanvaardt vooral sterk vertegenwoordigd is in de sectoren bouw (28 %), diensten (24 %) en vrije beroepen (32 %).

Men ziet dat het aantal elektronische betalingen jaar na jaar stijgt ten koste van cashbetalingen. Toch dienen nog heel wat ondernemers en sectoren de omschakeling te maken van cashtransacties naar elektronische betaaltransacties, zowel in België, Duitsland, Frankrijk en Luxemburg (de regio's waar Keyware actief is inzake betaalterminals en -transacties).

Vanuit de diverse overheden volgen ook wetten en stimulansen om die overgang te versnellen, zoals het instellen van bovengrenzen voor cashtransacties, het verminderen van transactiekosten, het economisch voordeliger maken van investeringen in betaalterminals, etc.

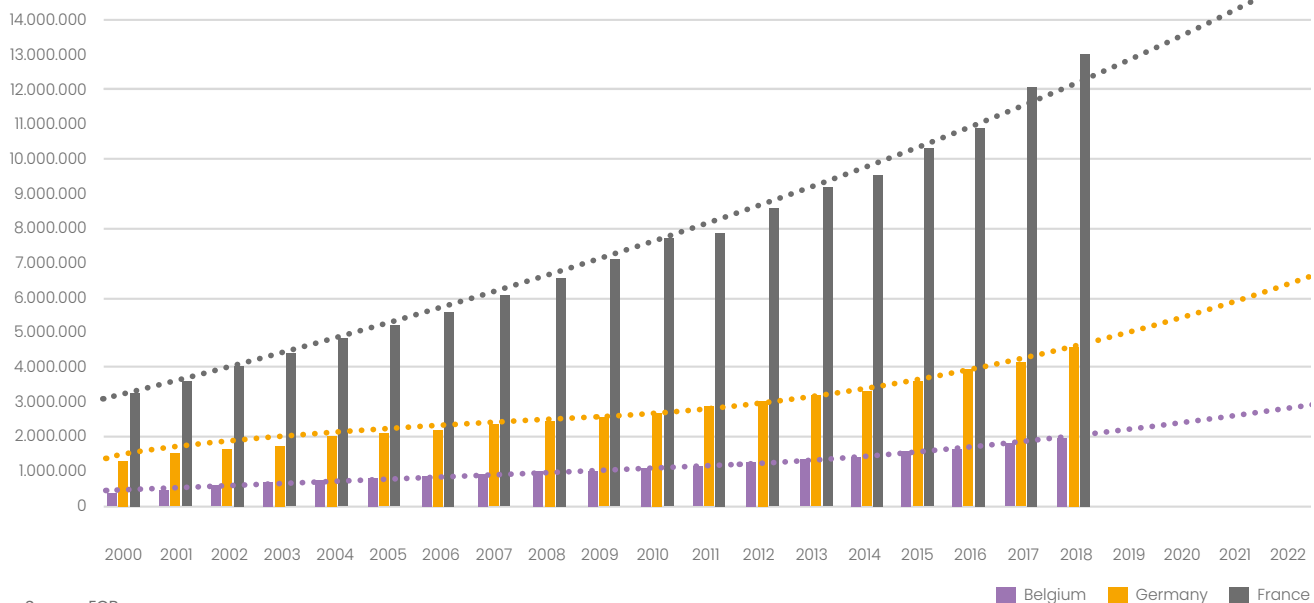
"Elektronisch betalen maakt het nachtleven een pak veiliger. Ik zou iedereen aanraden om cashless te gaan werken voor het eigen controlegevoel en veiligheidsgevoel."

Yves Smolders, Versuz & Moose Bar

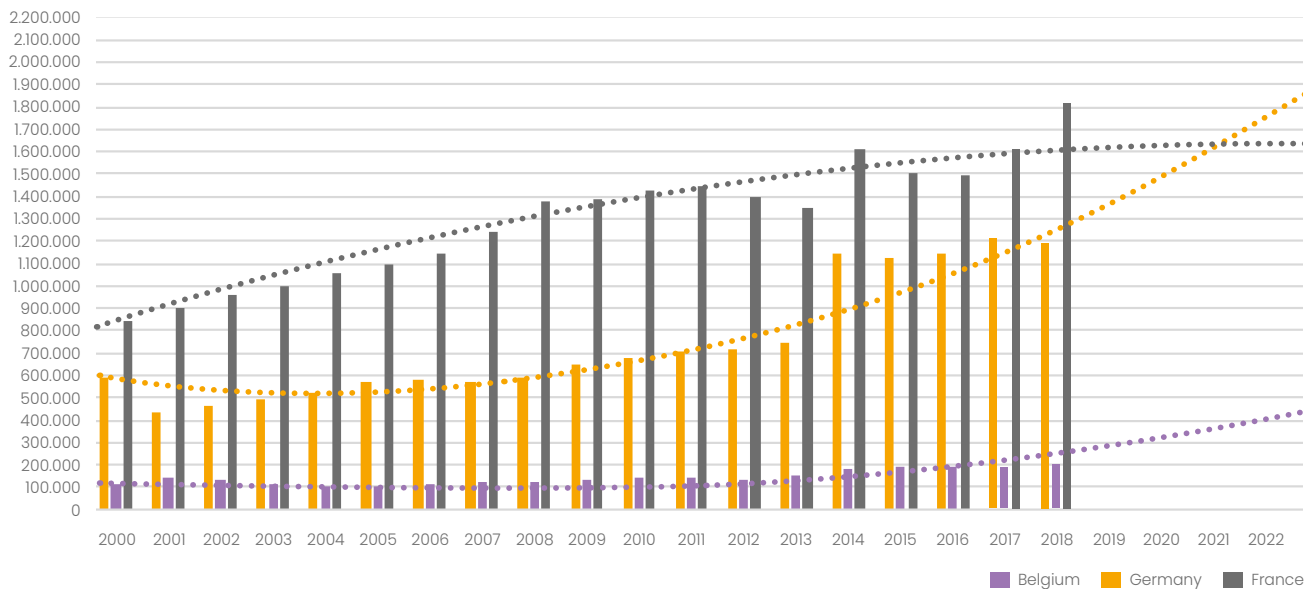
¹ https://worldline.com/en/home/newsroom/press-releases-general/2018/pr-2018_12_06_01.html

Voor België, Frankrijk en Duitsland ziet de ECB (Europese Centrale Bank) de markt voor betaalterminals en -transacties als volgt evolueren :

Evolution N° card payment transactions



Evolution N° of POS terminals



De zowat 16.200 klanten die gebruik maken van Keywares gepersonaliseerde betaaloplossingen voor debet- en kredietkaarttransacties verspreiden

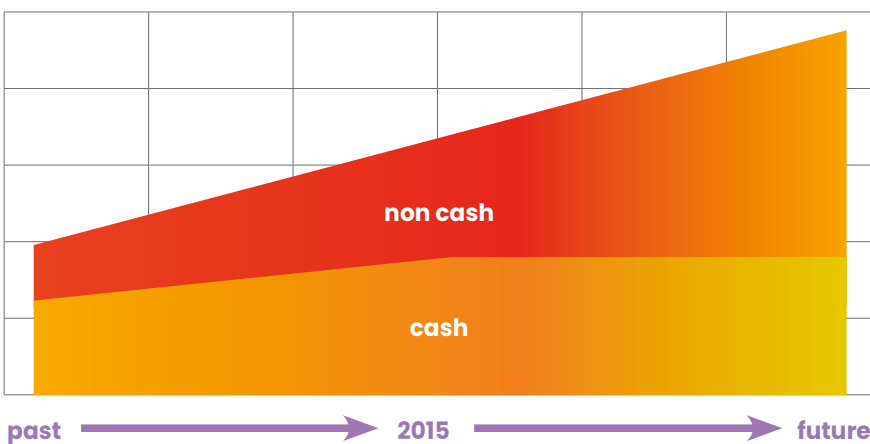
zich over diverse economische sectoren, waaronder horeca, overheidsdiensten, kleinhandel, vrije beroepen, transport, thuisbezorging, installateurs, etc.



Groei­poten­tieel voor elek­tronisch be­ta­len

Volgens de ECB (Europese Centrale Bank) blijft het aantal geldtransacties jaar na jaar toenemen. Hierbij overstijgt de groei van de elektronische betaaltransacties deze van de cashtransacties, die vanaf 2015 een eerder stagnerende trend vertonen.

Evolutie van cash en elektronische betaaltransacties



In deze Europese context stelt Keyware een groeiende consensus vast bij de diverse nationale overheden voor wat betreft het vervangen van cash transacties door elektronische betalingen. Een grotere veiligheid, fraudebestrijding en het reduceren van kosten verbonden aan de instandhouding van cash zijn hierbij sleutelwoorden.

Maatregelen die op dit niveau worden genomen zijn zeer uiteenlopend:

- afschaffen van de grote coupures (500 EUR biljetten)
- verlagen van de maximaal getolereerde drempels voor cashbetalingen
- verhogen van de controles bij cashtransacties
- goedkoper maken van elektronische transacties
- fiscale stimuli voor de aanschaf van betaalterminals, innovatieprogramma's, etc.

Naast de politieke druk speelt ook de doorbraak van nieuwe technologie een grote rol. Verschillende nieuwe en bestaande actoren introduceren nieuwe vormen van elektronisch betalen, gaande van apps en specifieke hardware – zoals smart watches en smart phone add-ons – tot contactloze kaarten. Hierdoor wordt elektronisch betalen bij een steeds grotere groep consumenten een automatisatie, terwijl voor een steeds grotere groep handelaars de acceptatiemogelijkheden toegankelijker en diverser worden.

Binnen haar strategie en businessmodel ziet Keyware het volgende groeipotentieel:

- **Verkoop en verhuur van betaalterminals:** door het verder bewerken van de bestaande marktsegmenten, het opkomen van nieuwe segmenten (door evoluties in technologie zoals o.a. contactloos betalen en evoluerende wetgeving) en geografische uitbreiding

- **Innovatie:**
door het investeren in nieuwe technologieën met bewezen marktpotentieel, zoals de bestel- en betaalapp van EasyOrder
- **Complementariteit:**
door te investeren in complementaire betaaltransactie-gerelateerde oplossingen met bewezen winstpotentieel en klantenportefeuille, zoals Magellan
- **Actief beheer van de value chain:**
het uitvoeren van een groter deel van de activiteiten gelinkt aan de uitvoering van elektronische betaaltransacties waardoor meer marge wordt gegenereerd

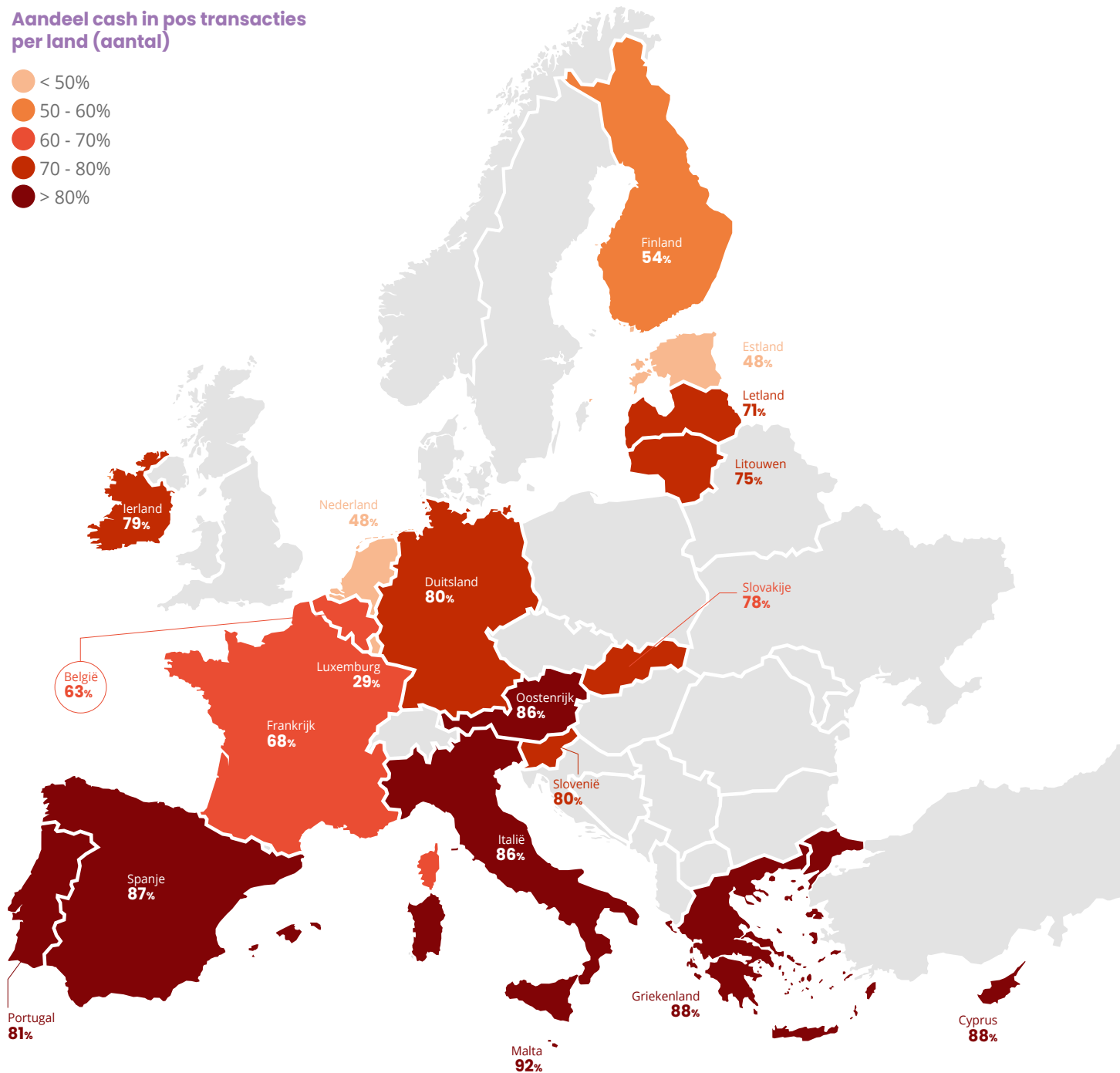
- **SaaS (Software as a Service):**
het ontwikkelen van nieuwe marktmodellen binnen elektronische transactieverwerking, waarbij geografische expansie sneller kan verwezenlijkt worden

Keywares flexibele technologische en operationele infrastructuur met end-to-end geïntegreerde processen laat toe om snel en rendabel op bovenstaand potentieel in te spelen.

Het G4S World Cash Report 2018 geeft een indicatie van het percentage cashtransacties (zowel in volume als nominaal) in de verschillende Europese landen wat betreft de retail sector. Hierbij wordt meteen ook het groeipotentieel duidelijk voor Keywares elektronische betaaloplossingen:

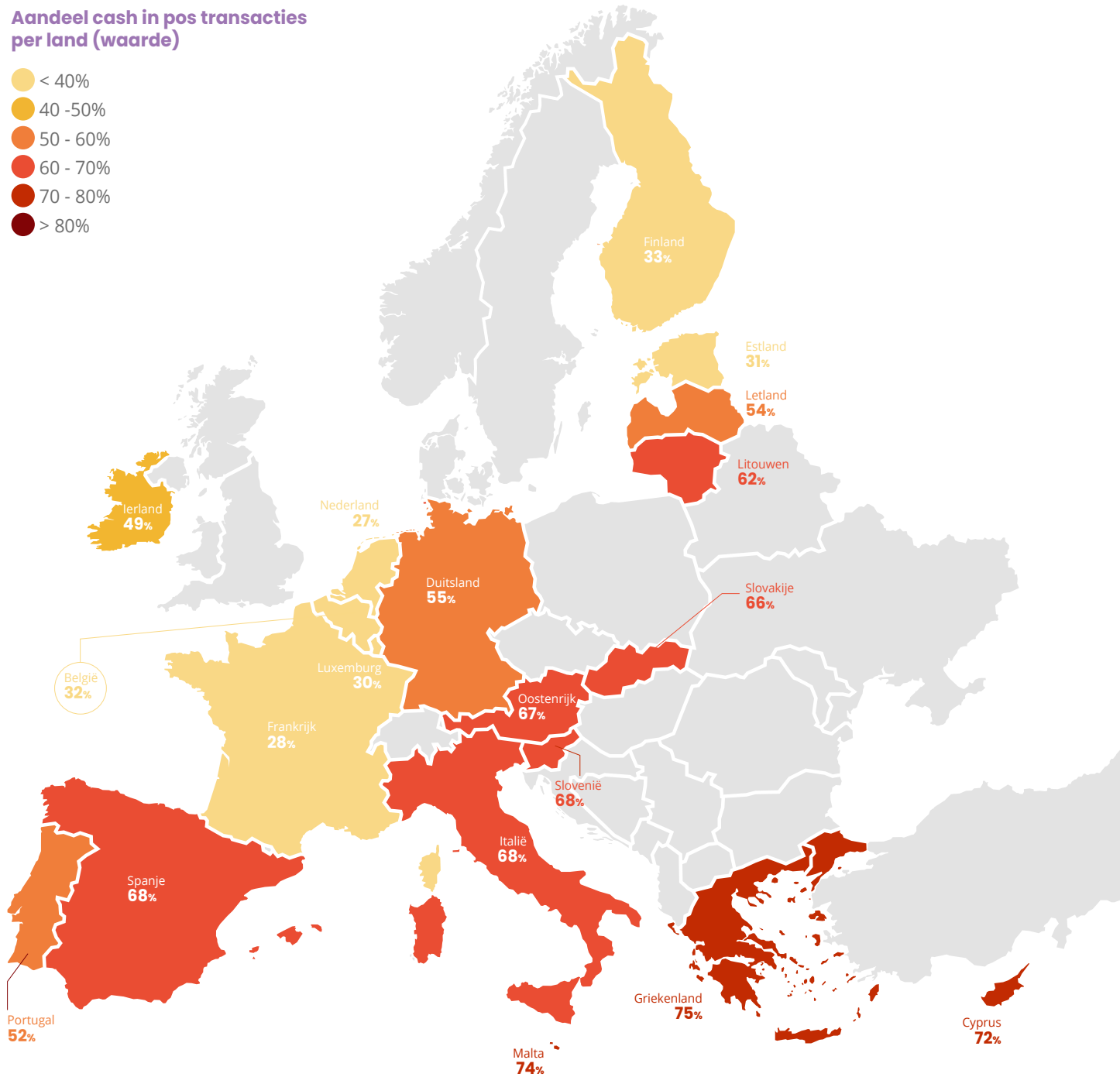
Aandeel cash in pos transacties per land (aantal)

- < 50%
- 50 - 60%
- 60 - 70%
- 70 - 80%
- > 80%



Aandeel cash in pos transacties per land (waarde)

- < 40%
- 40 - 50%
- 50 - 60%
- 60 - 70%
- 70 - 80%
- > 80%





Visie en missie

Keyware-visie

“To reduce the cost of cash by promoting electronic payment through the development of state-of-the-art FinTech solutions”

Terwijl ondernemers zich dikwijls heel goed informeren over de kost van elektronische betalingen (huur- of aankoopkost betaalterminal, prijs betaal-abonnementen, betaalinfrastructuur, ...), staan weinigen stil bij de echte kosten en diverse kostencomponenten van cashbetalingen, zowel direct als indirect. Ook voor overheden en consumenten zijn er diverse voordelen. Aanbieden van betalingsmogelijkheden per bank- of kredietkaart, via payment app of gespreid betalen overstijgt het loutere gebruiksgemak. Elektronisch betalen:



voor de handelaar:

- is veiliger dan grote hoeveelheden cash bewaren in de zaak
- zorgt ervoor dat consumenten meer kunnen spenderen. Vaak moeten klanten iets laten staan, omdat ze net niet genoeg op zak hebben
 - in combinatie met gespreid betalen (SPLIT) zorgt het voor een betere klantenbinding en nog meer aankoopmogelijkheden
 - in combinatie met een bestel- en betaalapp zoals EasyOrder zorgt het bovendien voor een 24/7 bestelmogelijkheid
- is hygiënischer dan cash geld ontvangen of omwisselen (bv. bij bakker, slager, ...)
- zorgt ervoor niet telkens naar de bank te moeten om de ontvangen cash op rekening te zetten. Bovendien vereenvoudigt het de administratie
- zorgt vaak voor kortere wachtrijen aan de kassa, zeker in combinatie met contactloos betalen of een betaal- en bestelapp zoals EasyOrder
- zorgt enerzijds voor een omzetstijging en anderzijds voor een daling van wanbetalers bij webwinkels
- stimuleert impulsaankopen, in het bijzonder in e-commerce en m-commerce omgevingen
- zorgt voor correctere en beter registreerbare ontvangsten (vals geld, fouten met wisselgeld, ...)



voor de consument:

- zorgt voor minder verkeer van en naar bankautomaten en spaart hierdoor ook verplaatsingskosten en -tijd uit
- is ook veiliger dan veel cash op zak te hebben
- verkort de wachttijden aan de kassa of POS
- zorgt voor een bijkomend gebruiksgemak (beschikbaarheid van geld, gespreid kunnen betalen, toegang tot aankopen buiten de traditionele openinguren)
- laat keuze tussen debet- of kredietbetalingen



"We bevelen Keyware aan alle gemeentebesturen aan. het is een goed product en de administratie verloopt piekfijn."

Mark Stepman, Dienst Toerisme Knokke Heist

voor de overheid:

- reduceert het aandeel van de "zwarte" economie
- geeft de consument meer middelen
- draagt bij tot het reduceren van CO₂-uitstoot, verkeer en overlast
- zorgt voor een betere transparantie en traceerbaarheid



voor de financiële sector:

- zorgt voor een vermindering van de handlingkosten
- bevordert de veiligheid
- vergroot de toegankelijkheid van kantoren
- zorgt voor dynamiek en vernieuwing
- geeft commerciële en marketingdepartementen de mogelijkheid nieuwe segmenten aan te boren

Keyware-missie

“To be an innovative FinTech solutions provider for facilitating omni-channel payment experiences.”

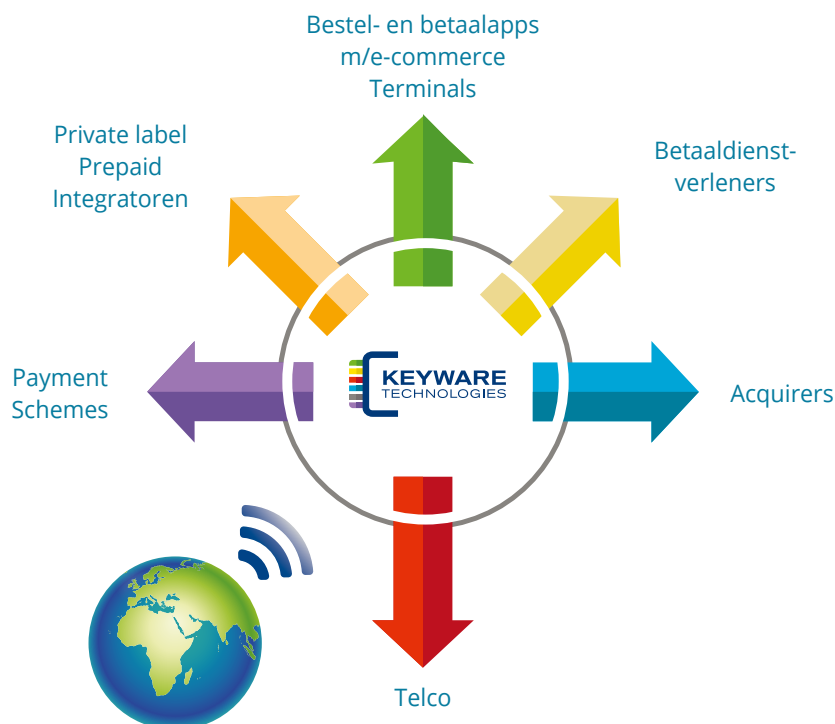
Keyware streeft ernaar innovatieve FinTech oplossingen aan te bieden die omni-channel betaalmomenten vereenvoudigen, zowel voor de professionele aanbieders als voor de consument.

Een verkoop van een product of dienst die niet kan doorgaan, omdat de consument niet beschikt over de gevraagde betaalmethode. Een consument die afhaakt, omdat de voorgestelde betaalmethode te omslachtig is. Een levering die doorgaat, zonder dat er ooit een betaling volgt. Een aankoop die wordt uitgesteld, omdat het budget net ontoereikend is.... Gewoon enkele voorbeelden van wat dagelijks voorvalt en waarop Keyware organisaties, ondernemingen en ondernemers wil helpen om een structureel, veilig, kwalitatief en betaalbaar antwoord te bieden.

van eigen FinTech oplossingen onder de vorm van een SaaS-model. Centraal hierbij staat het Set2U transactieplatform, geflankeerd door de toepassingen Split, S-Token en EasyOrder.

In combinatie met de verhuur van betaalterminals en het aanbieden van betaaltransactieovereenkomsten zorgen Keywares FinTech oplossingen ervoor dat zowel handelaars als financiële tussenpartijen op een snelle en efficiënte manier hun klanten kunnen laten betalen, zowel online, mobiel als fysiek.

Waar de klemtoon van Keyware de voorbije jaren lag op het verhuren van betaalterminals en het beheer van betaaltransacties, ligt die sinds 2017 op het aanbieden





Organisatie



Stéphane Vandervelde

President & CEO

- meer dan 30 jaar ervaring in de technologiesector
- mede-oprichter van Keyware Technologies
- bestuurslid bij diverse bedrijven uit verschillende economische en technologische sectoren
- ingenieur met specialisatie in micro-elektronica en chip design



Alain Hubert

CFO

- meer dan 20 jaar ervaring in financieel beheer, accounting en fiscaliteit
- voormalig directeur bij E&Y (Transaction Advisory Services)
- gecertificeerd Auditor
- Master in de toegepaste economie
- gespecialiseerd in due dilligence en quality & risk management
- sedert 2013 bij Keyware



David Leynen

COO

- Electronic Payments Industry Expert, met rollen als CTO bij Sodexo, CCO bij FICS/S1 en Customer Services bij MasterCard Europe
- Master Degree Burgerlijk Ingenieur Elektriciteit, Elektronica en Computerwetenschappen
- Executive Master Solvay Business School
- sedert 2020 bij Keyware



Joris Maes

CCO Keyware Terminals & Transactions

- meer dan 20 jaar ervaring in diverse nationale en internationale sales & marketing posities
- Master in Industrial Engineering
- MBA in General International Management
- sedert 2010 bij Keyware



Laurent Vandervelde

Country Manager Duitsland

CCO EasyOrder

- master Commercial Engineer @ Solvay Business School
- sales & marketing development bij Readz
- ervaren in de uitbouw van internationale sales & marketingstrategieën
- marktanalyse voor technologie-startups
- sedert 2016 bij Keyware

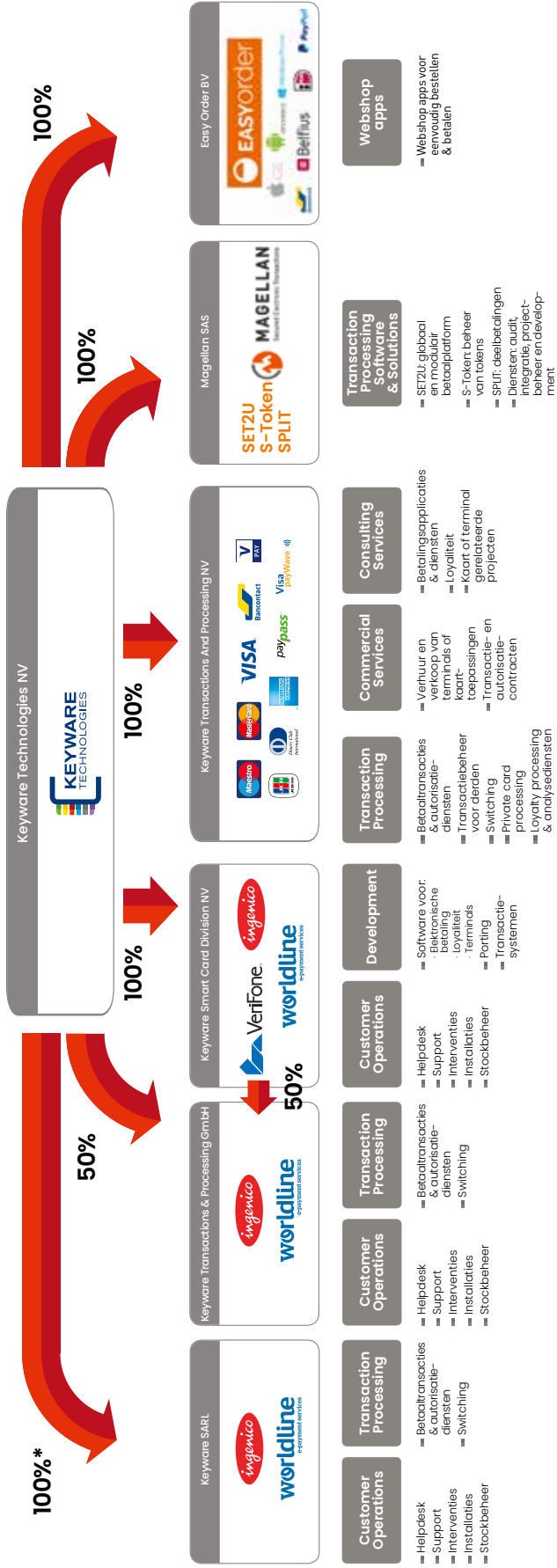


Franck Willmann

CEO Magellan

- meer dan 20 jaar ervaring in betaaltoepassingen
- medeoprichter van Magellan
- co-creator van Caravel betaaloplossingen
- directeur producten en diensten bij Magellan tijdens de voorbije 12 jaar
- DESS Informatique Images et Réseaux (UCB) Lyon
- sedert 2003 bij Magellan

Organisatiestructuur





Technologie

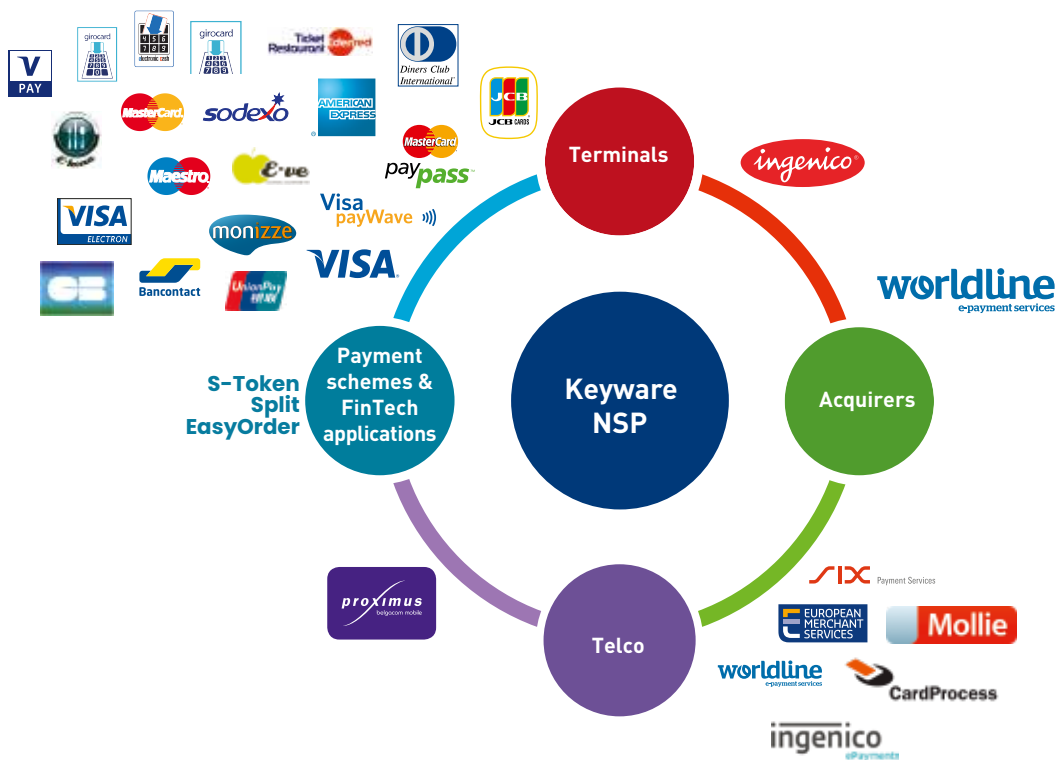
PayService transactieplatform

Al jaren is Keyware dé specialist voor verhuur en verkoop van betaalterminals (NEWPOS, Worldline, Ingenico,...) en het regelen van betaalontvangsten via debet- of kredietkaarten (zoals Bancontact, Visa, Mastercard, V Pay, Maestro, JCB, Diners Club, Amex, Union Pay,...), elektronische portemonnees (zoals GeldKarte,...) contactloze betalingen en elektronische maaltijdcheques.

Keyware staat model voor een strak en efficiënt georganiseerd bedrijf met een passie voor elektronisch betalen, waarbij de klant centraal staat in de dienstverlening.

Het intelligent PayService betaalplatform vormt de schakel tussen alle partijen die betrokken zijn bij de uitvoering van elektronische betalingen: de terminalleveranciers, transactieverwerkers, betaalschema's, telecom-operatoren, handelaren en consumenten.

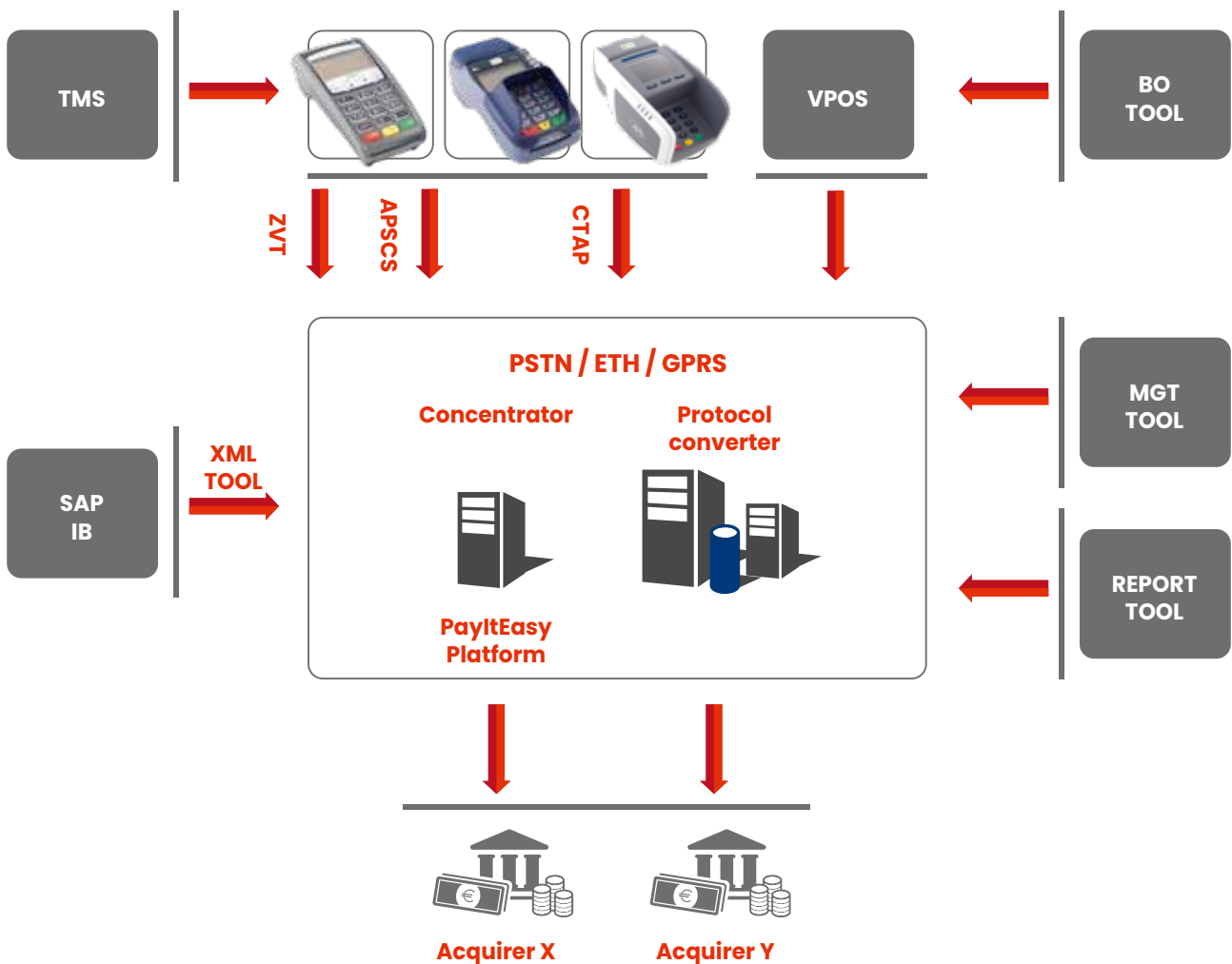
De modulaire opbouw van het platform zorgt ervoor dat het in zijn basisopstelling kan gebruikt worden voor protocol- en transactieconversie. Hierdoor kunnen vlot nieuwe types van terminals in de markt gezet worden. Dankzij PayService kan Keyware ook snel inspelen op nieuwe trends en technologieën: betaalterminals kunnen op die manier geconnecteerd worden met zowat elke acquirer en zowat elk betaalschema.



In uitgebreide modus wordt het platform aan de kantenzijde opengesteld voor diverse toepassingen, gaande van betaalterminals tot websites, mobiele telefoons, ERP-systemen, PDA's, kiosken, ATMs, transactienetwerken, bancaire netwerken, etc. Hiermee verwerft Keyware het beheer over een groter deel van de "value chain".

Het voordeel voor de klant spreekt voor zich: verschillende vormen van betalingen of transactie-

kanalen kunnen via één betaalpartner worden uitgevoerd of de betalingsverwerking kan gesplitst worden over verschillende transactieverwerkers (redundante betaaloplossingen). Aan de zijde van de acquirers (zoals Visa of MasterCard) neemt Keyware een groter deel van de dienstverlening op zich. Voor Keyware betekent dit meer controle op de "value chain" en de mogelijkheid tot een beter geïntegreerde dienstverlening naar haar klanten.



Set2U



SET2U is een state-of-the-art, open en modulier betaaltransactieplatform ontwikkeld en beheerd door Magellan. Met zijn schaalbare architectuur past SET2U zich naadloos aan aan de steeds sneller veranderende behoeften van banken, kredietinstellingen, payment processors, payment service providers, winkels, betaaltechnologiebedrijven of private instellingen.

SET2U kan enerzijds ingezet worden als universele betaalhub of anderzijds beperkt worden tot één of meerdere toepassingen binnen een betaalomgeving, zoals het beheer van verschillende betaaltoestellen, het opzetten van nieuwe betaalkanalen of de verbinding en uitwisseling met verschillende netwerken.

SET2U is gebaseerd op open source en Java-componenten. Op deze manier wordt een maximale interoperabiliteit nagestreefd en beschikken

ontwikkelaars en integratoren over de nodige openheid inzake de gebruikte technologie om deze in vertrouwen binnen hun betaalomgeving te kunnen implementeren.

Bovenop dit robuust softwareplatform stelt Magellan een ervaren team van gespecialiseerde softwareontwikkelaars en specialisten ter beschikking. Hierop kunnen klanten een beroep doen ter ondersteuning van de ontwikkeling van specifieke functionaliteiten of integraties.

SET2U voldoet aan alle vereiste normen en certificeringen binnen de betaalindustrie. Hierdoor sparen klanten ook tijd en resources uit t.o.v. eigen ontwikkelde oplossingen en genieten ze bovendien van diverse nieuwe ontwikkelingen en toepassingen.

S-Token

S-TOKEN zorgt voor de beveiliging en het anoniem maken van kritieke transactiegegevens, zoals bijvoorbeeld bankkaartgegevens. Hierdoor kunnen transactiegegevens veilig worden doorgegeven tussen verschillende systemen of partijen in de betaalcyclus. Op die manier helpt S-TOKEN ook om op een veilige manier nieuwe betaaltoepassingen te lanceren en te voldoen aan de geldende PCI DSS 3.0 regelgeving.

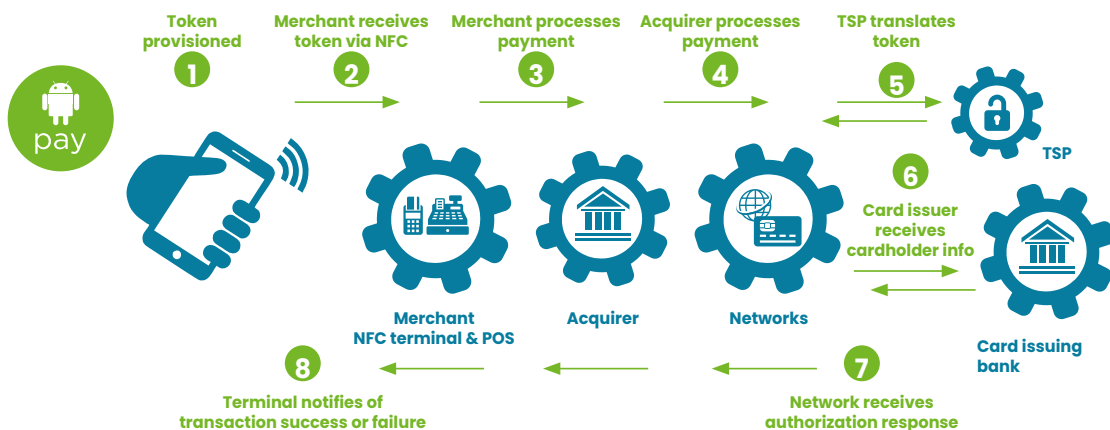
S-TOKEN beheert de levenscyclus van tokens en de veilige uitwisseling en opslag van gegevens in een gesloten of geïnterconnecteerde omgeving volgens de EMVCo aanbevelingen. Het beveiligt bijvoorbeeld op HCE (Host Card Emulation) of SE (Secure Element)-gebaseerde mobiele betalingen, e-commerce, etc.

Doordat alle noodzakelijke functionaliteiten inzake

beveiligde gegevensopslag en overdracht worden geïntegreerd bij de zogenaamde Token Service Provider, zorgt S-TOKEN voor een snellere en eenvoudiger PCI DSS 3.0 certificering van de betrokken betaalpartners.

S-TOKEN is eenvoudig te integreren in elk informatiesysteem, zelfs buiten een traditionele betaaltransactiecontext. Enerzijds dankzij de verschillende interface-mogelijkheden en anderzijds dankzij het bewaren van de originele formaten van de betaalgegevens.

Verkrijgbaar als on-premise of SaaS, is S-TOKEN de meest complete en schaalbare tokenisatieoplossing op de markt.



Voorbeeld van een tokenisatieproces

SPLIT

SPLIT is een nieuwe technologie die aan de handelaar toelaat om te aanvaarden dat betalingen via een bankkaart gespreid worden over 2 of 3 betaaltermijnen. De kracht van deze oplossing ligt vooral in de administratieve eenvoud. Zijn klant hoeft hiervoor immers geen afzonderlijke overeenkomst in te vullen, noch bijkomende bancaire gegevens over te maken.

Deze vorm van betaling in 2 of 3 keer valt niet onder de noemer krediet. Het is wel een uitstekende manier om de klant op het moment zelf toe te laten meer aankopen te doen, en het zorgt voor bijkomende fideliseringsmogelijkheden.

Met een uitvoering binnen de minuut is SPLIT de nieuwe standaard op het gebied van gespreid betalen. SPLIT vervangt daardoor gemakkelijk andere oplossingen zoals uitgestelde cheques, microkredietopeningen, etc.

SPLIT zorgt voor een papierloze verwerking van betalingstermijnen, beveiliging van de betaaltransacties en een reductie van de traditionele beheerkosten die gepaard gaan met gespreide betalingen.

EasyOrder

EasyOrder is een veelzijdige, gemakkelijk te implementeren en customiseren bestel- en betaaloplossing. EasyOrder bestaat uit een mobiele app, een webshop, en een back-office en is ontwikkeld om online bestellingen, online reservaties, online betaalmogelijkheden, klantenbinding via digitale klantenkaart, online marketing mogelijkheden en een kassasysteem te combineren in 1 duidelijk controlepaneel.

Inzichtrijk dashboard

Krijg een duidelijk overzicht hoe je shop presteert.

- ✓ Pas instellingen makkelijk aan
- ✓ Creer sales rapporten
- ✓ Biedt levering aan
- ✓ Beperk toegang voor werknemers
- ✓ Promocodes genereren

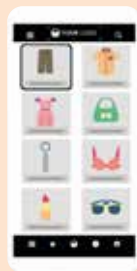


- ✓ Check bestellingen
- ✓ Pas productcategorieën aan
- ✓ Voeg productfoto's toe
- ✓ Cross device compatibele webshop en app (Smartphone, tablet, desktop, laptop)

Bestelapp en website

We hebben EasyOrder zo opgebouwd dat je makkelijk producten kan aanpassen en deze direct in de bestelapp en webshop weergegeven worden. Zo werk je efficiënt.

- ✓ Eigen logo en huisstijl
- ✓ Globale aankondigingen
- ✓ Gepersonaliseerde meldingen
- ✓ Social media links (Facebook, Instagram, LinkedIn)
- ✓ Openingsuren voor je fysieke winkel
- ✓ 5 talen beschikbaar



- ✓ Buitenlandse muntenheden beschikbaar
- ✓ Klanten verificatie
- ✓ Google, Facebook en e-mail login
- ✓ Social sharing
- ✓ GDPR vriendelijke marketing



Bestellingen

Verwerk bestellingen op een vlotte en overzichtelijke manier. Hou je klanten eveneens up to date met notificaties.

- ✓ Pas besteltijden aan
- ✓ Laatst mogelijk besteluur
- ✓ Meerdere betaalmethodes mogelijk
- ✓ Stuur confirmatiemails
- ✓ Kies of er levering mogelijk is
- ✓ Meerdere btw percentages mogelijk

Producten

Alle producten zijn makkelijk aanpasbaar.

- ✓ Maak categorieën, subcategorieën en producten
- ✓ Voeg productfoto's toe
- ✓ Maak producten out of stock
- ✓ Pas prijzen aan en voeg promotionele prijzen toe
- ✓ Maak menu's voor ideale productcombinaties



- ✓ Verander de verwerkingstijd per categorie
- ✓ Voeg Ingrediënten toe
- ✓ Voeg product opties toe
- ✓ Spotlight producten
- ✓ Voeg allergenen toe aan producten



Klanten database

Elke persoon die ooit besteld heeft in je bestelapp of webshop wordt opgeslagen in je klanten database. Zo weet je écht wie je klanten zijn.

- ✓ GDPR vriendelijk
- ✓ Klanten database
- ✓ Bekijk recente bestellingen
- ✓ Exporteermogelijkheid



- ✓ Pushnotificaties
- ✓ Persoonlijke promoties
- ✓ Klantenkaart



Bestellingen dashboard

Krijg een duidelijk overzicht van bestellingen

- ✓ Krijg een duidelijk overzicht van bestellingen
- ✓ Geluidsnotificaties bij nieuwe bestellingen
- ✓ Exporteermogelijkheid productlijst en orderlijst
- ✓ Filtermogelijkheid op order status
- ✓ Filter op pick-up point
- ✓ Stuur ordernotificaties via e-mail of pushnotificaties bij orderwijzigingen



Reservatie systeem

Je klanten kunnen:

- ✓ Een tafel reserveren als je een restaurant hebt.
- ✓ Een afspraak inplannen als je diensten aanbiedt (Zoals: Kapper, Dierenarts, Nagelsalon, Dokter, ...)

Platformintegraties

Connecteer je favoriete platform om je tijd nuttiger te besteden.



Je kan makkelijk je klanten database linken aan je bestelapp en webshop. Zo stuur je alleen relevante promoties en nieuwsbrieven naar klanten die ze wensen.



Via de Bpost Shipping Manager kan je 4 leveringsmogelijkheden linken aan je bestelapp of webshop. Je klanten kunnen hun favoriete leveringsmogelijkheid kiezen tijdens hun online bestelling.



Een van de grootste POS aanbieders Star Micronics heeft een mooi portfolio voor pint, cash management en klantenbinding.



We hebben Easyorder klaargemaakt om in te pluggen op het kassasysteem van Lightspeed.



Certificaten en Compliance



PCI-DSS Compliance

Een geheel van security standaarden verplicht voor alle organisaties die krediet- en debetkaartinformatie beheren en opslaan.



Certificate Holder – POS Gateway



Certificate Holder – Terminal Provider

Keyware is de enige provider voor Bancontact op APAX-terminals.



Electronic Cash Netzbetreiber

Keyware levert in Duitsland een end-to-end oplossing voor debet- en krediettransacties.



PCI PA-DSS 3.1 compliance

SET2U heeft het PCI-DSS certificaat ontvangen.

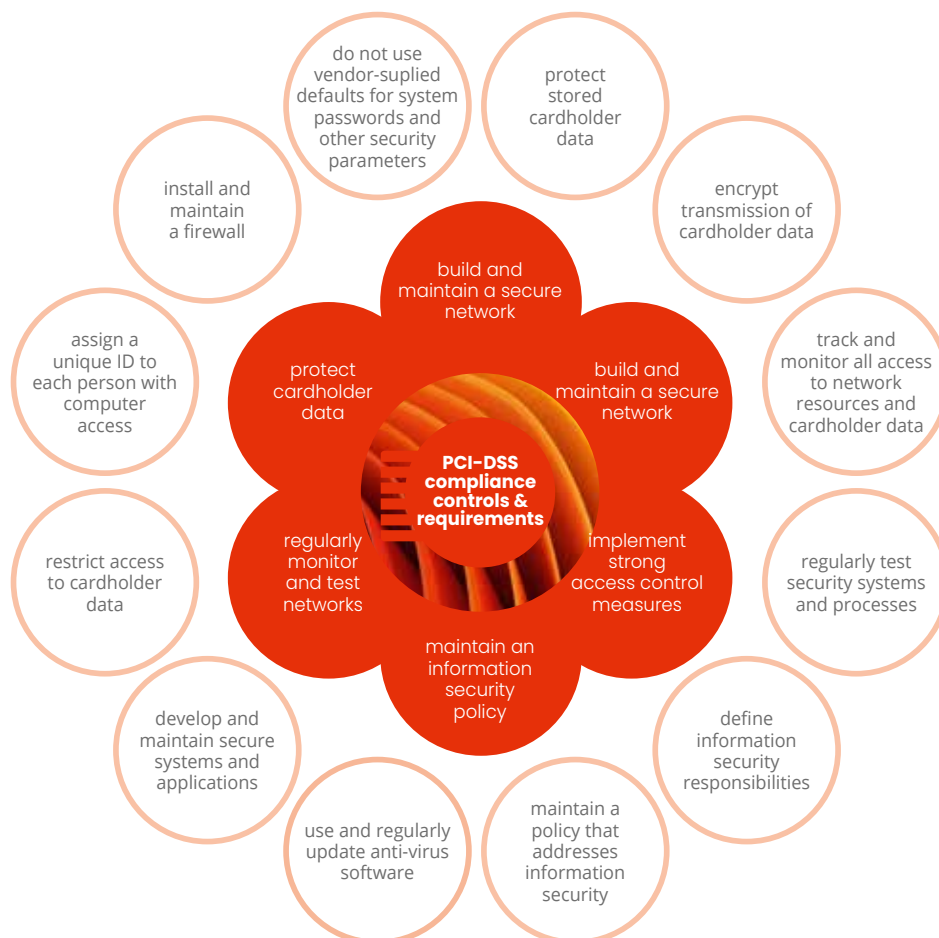
PCI-DSS Compliance

PCI-DSS staat voor: Payment Card Industry Data Security Standards. PCI DSS is een set van richtlijnen voor alle organisaties die krediet- of debetkaartinformatie beheren en opslaan. Het aantal transacties die door een organisatie verwerkt worden, bepalen het niveau van compliance waaraan moet worden voldaan.

PCI-DSS heeft enkel en alleen betrekking op situaties waarbij PANs (Primary Account Numbers) worden opgeslagen, verwerkt, verstuurd of ontvangen. De PAN is het volledige kaartnummer op een betaalkaart. Andere kaartgegevens, zoals naam van

de kaarthouder, transactiebedrag, transactiedatum, transactie autorisatiecode of vervaldatum vallen alleen onder de beschermende maatregelen als ze samen met de PANs worden opgeslagen of verwerkt. Authenticatiegegevens zoals de pincode, CVC-code of CVV-code mogen niet worden opgeslagen.

PCI-DSS is dé basisstandaard voor het beschermen van kaarthoudergegevens. Wie betaalkaarten wil accepteren, moet dan ook voldoen aan de PCI-DSS eisen.





De PCI-DSS doelstellingen zijn de volgende:

1. Het organiseren van een betaalnetafwerk dat veilig is en blijft.
2. Het beschermen van de gegevens van de kaarthouder.
3. Het opzetten en beheren van een programma waarmee kwetsbaarheden in het betaalsysteem kunnen beheerst worden.
4. Het beperken tot een minimum van de toegang tot kaartgegevens.
5. Het opzetten en onderhouden van een betrouwbare ICT-infrastructuur.
6. Het voeren van een efficiënt en effectief informatiebeveiligingsbeleid.

Het Keyware Charter

Keyware: uw referentie voor het kiezen van een correcte betaaloplossing!



Kwaliteit

De beste keuze aan betaalterminals

Uit ons ruim assortiment kiest u de betaaloplossing die bij u past. U heeft keuze uit diverse **betaalterminals**, betaalabonnementen en betaalssoftware. Naast eigen ontwikkelingen biedt Keyware ook oplossingen van partners zoals Paynovate, Worldline, EMS, CardProcess of Oonex.

Net zoals Keyware garanderen onze partners een continue investering in vernieuwing en kwaliteit. Hierbij hanteren ze strenge normen inzake **kwaliteitscontrole**.

De door u gekozen betaaloplossing wordt bij Keyware grondig getest. Daarna zorgen onze ervaren technici voor een kwaliteitsvolle installatie. Heeft u vragen, opmerkingen, of wenst u later nog iets aan te passen, dan staat de Keyware helpdesk paraat!

PayFix: ons gamma toonbankterminals: klein, design of supersnel, ...

PayAway: ons assortiment draagbare terminals, storingsvrij en voordelig afrekenen aan tafel of op terras, Bluetooth ipv GPRS of GSM

PayMobile: onze mobiele betaalterminals, reken ter plaatse af bij de klant

Pay-e: betaaloplossingen op maat van uw webwinkel

Pay-m: handige én veilige betaaloplossingen voor betalingen per GSM of Smart Phone

PayService: geoptimaliseerde verwerking van uw betaaltransacties met Visa, MasterCard, Maestro, V-Pay, JCB, Amex, Bancontact, EC, GeldKarte, ...

Keyware is een onafhankelijk FinTech bedrijf met activiteiten en kantoren in België, Luxemburg, Frankrijk, DOM/TOM, Luxemburg en Duitsland. Terwijl sommige producten en diensten eerder bestemd zijn voor handelaars (zoals verhuur van betaalterminals of het aanbieden van de EasyOrder bestel- en betaalapp) richten andere betaaloplossingen zich tot diverse financiële instellingen, banken of zelfs softwareontwikkelaars.

Keywares overtuiging en streven om steeds de beste te zijn, werd vertaald in het Keyware Charter: de garantie op een uitstekende betaaloplossing, samengevat in 7 punten.



Prijs

Betaaloplossingen op maat tegen een scherpe prijs

Staat u er soms bij stil hoeveel betalingen met cash geld u kosten? Natellen, teruggeven, wisselgeld halen, geld binnenbrengen bij de bank, verlies, wisselfouten, diefstal,...

Of hoeveel u betaalt aan transactiekosten of verwerkingskosten bij aanbieders van zogenaamde eenvoudige kaartlezers?

Bij Keyware houden we rekening met de **totaalprijs** van uw elektronische betalingen: hoeveel kost het u wanneer uw klant met de kaart wil betalen. Op basis van uw activiteiten stellen wij u onze best passende en scherpst geprijsde oplossing voor.

Kies dus zeker niet voor een betaaloplossing zonder eens bij Keyware te horen: wij rekenen u graag het verschil uit! **Ons verschil, dat is uw profijt!**



Service

Vlotte afspraken, snelle interventies

Uiteraard kan u kiezen tussen verschillende service formules, gaande van telefonische assistentie tot een snelle interventie ter plaatse. Alle helpdesk medewerkers en technici worden door Keyware zelf opgeleid.

Via onze centrale helpdesk komt u vlot bij de juiste gesprekspartner terecht voor uw specifieke vraag. Wist u dat bij Keyware bijna alle vragen of opmerkingen telefonisch kunnen opgelost worden? Dankzij de hoge kwaliteit van onze betaaloplossingen kunnen wij immers het aantal interventies ter plaatse tot een minimum beperken.



Flexibiliteit

Geen bakje in een doos, maar een echte betaalpartner

Bij Keyware bent u geen nummer, maar een klant met specifieke en zelfs veranderende behoeften. Bent u aan het groeien, of bouwt u eerder af? Wenst u producten of diensten in de toekomst ook online te verkopen? Opent u een bijkomende vestiging of plant u een verhuis? Of start u ook met thuisleveringen?

Uw business staat niet stil. Daarom wil Keyware voor elke fase een **geschikte betaaloplossing** bieden. Kortlopend of langlopend contract, veranderen van betaalterminal of betaalabonnement...onze medewerkers staan paraat vanaf het eerste contact. Ze helpen u met het inplannen van installaties, met het invullen van de nodige documenten, bij het opzeggen van uw vorige leverancier, het aanreiken van oplossingen voor eventuele verbrekingsvergoedingen, etc.



Klaar voor de toekomst

Kies voor de zekerheid van een ervaren betaalpartner

De wereld van betaaloplossingen staat niet stil. Regelmatig duiken er nieuwe betaalsystemen op. Hoe lang blijven ze, wat kosten ze, wie belt u als er iets fout gaat of als uw geld niet wordt gestort, hoe betrouwbaar zijn ze of wie van uw klanten zit er echt op te wachten...?

Met meer dan 20 jaar ervaring volgt Keyware de nieuwe betaalmethodes en trends op de voet. Alleen wat echt goed is en voldoet aan onze strenge kwaliteitsnormen bieden wij u aan. Denk bijvoorbeeld aan de mogelijkheid om contactloos te betalen, of betalingen via apps zoals Bancontact, Apple Pay of Google Pay. Of aan toepassingen zoals SPLIT, waarbij u uw klanten kan aanbieden om hun betaling te spreiden over verschillende periodes zonder dat u hiervoor een kredietcontract met hen moet afsluiten.

Maar soms start het al met kleine dingen, zoals het huren van een betaalterminal in plaats van kopen. Bij een huurcontract kan u immers vlot veranderen van terminal, en anders zit u vast!



Duidelijke en klare overeenkomsten

Transparante en hoogwaardige service

Wij opteren voor **duidelijke en transparante overeenkomsten** en kiezen voor een langdurige relatie met onze klanten. Een hoogwaardige service zit standaard inbegrepen in onze prijzen. Voor specifieke service op maat kunnen er ook aparte contracten afgesloten worden.



Sterke lokale aanwezigheid

Direct contact, snelle interventies en een vlotte bediening

Met eigen kantoren in België, Frankrijk, Duitsland en Luxemburg is Keyware direct bereikbaar voor haar klanten.

Dankzij onze **lokale aanwezigheid** begrijpen wij wat er speelt in uw organisatie, hoe uw klanten willen betalen en welke voor u de beste betaaloplossing is.

Onze meertalige technische medewerkers en uw commercieel regioverantwoordelijke zorgen voor een **persoonlijk contact** en een luisterend oor.

Met zowat 16.200 klanten bouwen we samen aan een groeverhaal: **kwaliteitsvolle elektronische betalingen die voor u het verschil maken!**



Commerciële producten & diensten

Keyware SaaS oplossingen

Tot 2017 was Keyware enkel actief in de verhuur en verkoop van betaalterminals en het aanbieden van abonnementen voor betaaltransacties, zowel via het eigen PayService betaalplatform als via partners. De strategische beslissing om zich om te vormen naar een softwarebedrijf en zich te positioneren op de markt van Fintechoplossingen werd ondersteund door de overnames van Magellan (met het SET2U, S-Token en SPLIT softwaregamma) en EasyOrder.

Keyware vermarkt haar Fintechoplossingen onder de vorm van een SaaS-model (Software as a Service), waarbij klanten de software gebruiken en betalen onder de vorm van een abonnementsformule.

Werken met SaaS oplossingen geeft hen tal van voordelen waaronder meer efficiency, een betere kosteneffectiviteit, schaalbaarheid, automatische updates, overeenstemming met de geldende beveiligingsnormen en gecontroleerde toegankelijkheid.

SET2U

Banken, financiële instellingen en financiële dienstverleners opereren vandaag in een snel evoluerende markt, zowel op economisch als technologisch vlak. Overal ter wereld duiken nieuwe spelers op, worden nieuwe producten voorgesteld of ontstaan nieuwe vormen van samenwerking tussen diverse economische actoren. De groei van onlineshops en marktplaatsen en openheid van de consument naar diverse nieuwe (tijdelijke) betaalmogelijkheden dwingt ook traditionelere bedrijven en sectoren om zelf actief te investeren in moderne betaaloplossingen:

- Hoe kunnen we nieuwe betaalmogelijkheden ontwikkelen zonder in te boeten op de kwaliteit van onze dienstverlening?
- Hoe kunnen we sneller en op meer flexibele wijze nieuwe elektronische betaaltechnologieën en -toepassingen lanceren?

- Hoe kunnen we de kosten en de complexiteit van onze bestaande betaaltransactiesystemen verlagen?
- Hoe kunnen we zorgen voor flexibele betaaloplossingen die maximaal inspelen op het veranderende gedrag van de consument, nieuwe voorschriften, wetgeving en technologieën?
- Hoe kunnen we zorgen voor het optimaal beveiligen van gevoelige identificatie- en transactiegegevens en het beschermen van de daaraan gerelateerde bedrijfsactiviteiten?

SET2U, een state-of-the-art, open en modulair betaaltransactieplatform, ontwikkeld als payment hub voor banken, kredietinstellingen, payment processors, payment service providers, winkels, betaaltechnologiebedrijven of private instellingen is hierop het antwoord.

Globaal betaalplatform

SET2U is een globaal inzetbaar en open softwareplatform voor het definiëren, opzetten en beheren van betaaltransacties. In de eerste plaats richt **Set2U** zich naar financiële actoren zoals banken, kredietinstellingen, payment processors en diverse financiële dienstverleners (zoals bijvoorbeeld financieringsdiensten bij aankoop van wagens). Voor dergelijke financiële actoren reduceert **Set2U** de complexiteit van hun traditionele betaalomgeving, terwijl de flexibiliteit, het gebruiksgemak en de veiligheid worden verhoogd. In plaats van voor diverse betaalkanalen en -methodes (zoals betaalterminals, ATMs, webshops, pre-paid kaarten, coupons,...) telkens aparte oplossingen te moeten opzetten, onderhouden en beheren, voorziet **Set2U** in een gecentraliseerde oplossing voor elk van deze kanalen en toepassingen onder de vorm van een SaaS-model.

Hierdoor dalen de operationele kosten, verminderen de operationele risico's en kan sneller ingespeeld worden op nieuwe marktevoluties.

Brede functionaliteit

Vanop één centraal en modulair platform kunnen financiële spelers een waaier van functionaliteiten aanbieden: uitgifte van diverse titels, codebeheer, acquiring, apparaatbeheer (geldautomaten, POSsystemen, automaten, terminals) met bijhorende software en toepassingen, routing, autorisatie, toegang

tot nationale en internationale netwerken, netting, risicomangement en fraudebeheer, anonimisering van gegevens.

Flexibel en configureerbaar

SET2U is een flexibel en gemakkelijk parametrizeerbaar transactieplatform ontwikkeld voor professionele financiële dienstverleners. SET2U beheert een brede waaier van kanalen, acceptatieapparatuur, betaalmiddelen en -diensten, netwerken, etc. mPOS, onbewaakte kiosken, NFC, gespreide betalingen, ... Hiermee kunnen nieuwe betaaltoepassingen ontwikkeld worden in een substantieel kleinere testcyclus en met een kortere time-to-market.

Evolutief

SET2U is een robuust en schaalbaar platform dat een snelle integratie toelaat van nieuwe evoluties op het gebied van gebruik van betalingen, nieuwe reglementeringen en technologieën.

Veiligheid

SET2U beantwoordt aan de geldende nationale en internationale normen om zowel de transactieactiviteiten op zich veilig te stellen als het vertrouwen van de eindklanten te behouden.



SPLIT

Met SPLIT heeft de handelaar een nieuwe troef in handen om zeer snel meer te halen uit bestaande klantenrelaties, of zelfs verloren klanten terug te halen: betalingen kunnen gespreid worden over twee of drie betaaltermijnen, zonder administratieve rompslomp of kredietovereenkomst.

SPLIT biedt hiermee ook een directe oplossing op de volgende vragen van de handelaar:

- Hoe kan ik meer totaalomzet realiseren?
- Hoe kan ik de klant meer producten of diensten laten kopen per bezoek? Of hoe vergroot ik tijdelijk het besteedbaar budget van mijn klanten?

- Hoe kan ik verhinderen dat klanten hun product laten onderhouden bij goedkopere concurrenten in vaak minderwaardige shops?
- Welke verbeteringen inzake betalingsfaciliteiten kan ik doorvoeren in de winkel in de strijd tegen de show-rooming?
- Hoe zorg ik voor een betere homogenisering van de betaalmiddelen in de shop en op de e-commerce site?

Met SPLIT investeert de handelaar in een direct bruikbare en veilige betaaltechnologie!

Eenvoudig

Split werkt via een eenvoudige betaling zonder bijkomende formaliteiten of het opstellen van een kredietcontract.

Via de bankkaart

SPLIT kan gebruikt worden door iedereen die een bankkaart heeft als de handelaar hiervoor zijn/haar toestemming geeft.



Snel

De gespreide betaling kan onmiddellijk aan de kassa uitgevoerd worden, zonder onderbreking van het betaalproces. Er wordt geen tijd verloren bij de afhandeling van de aankopen.

In 2 of 3 keer

SPLIT valt niet onder de regels van traditionele kredietverlening. Als handelaar kan u klanten toestemming geven om de betaling te spreiden over 2 of 3 termijnen. En als handelaar bent u volledig in regel met de wetgeving.



S-TOKEN

Beveiliging van transactiegegevens is cruciaal, zowel binnen als buiten de financiële wereld. Een performant, evolutief en veilig betaaltransactieplatform is voor de actoren in de financiële sector immers sine qua non. Wereldwijd stijgt jaar na jaar immers het aantal pogingen om transactiedata te ontvreemden en te manipuleren. Het is dus van cruciaal belang om te waken over de veiligheid en de beveiliging van de financiële data.

De complexiteit van de diverse platformen, de op-eenvolging van verschillende actoren in de afwikkeling van transacties en de continue toename van het

aantal transacties is een gedroomde voedingsbodem voor diverse criminele organisaties en individuen. S-Token is hierbij een kerncomponent in de strijd voor veilig transactieverkeer.

S-Token is een software die ervoor zorgt dat gevoelige (kritieke) data wordt beveiligd conform aan de PCI DSS en de EMVCo-aanbevelingen van de financiële sector. Transacties worden beveiligd door middel van desensibilisering: het vervangen van gevoelige gegevens door onomkeerbare tokens zonder intrinsieke waarde. Hierdoor worden gecompromitteerde data onbruikbaar voor malafide partijen.





Onschadelijk maken en beveiligen van kritieke gegevens

Vervangen van sensibele data door onomkeerbare tokens zonder intrinsieke waarde en onbruikbaar in het geval van een hack.

Verlagen van kosten en verhogen van de duurzaamheid van investeringen

Bewaren van dataformaten (bv. PAN bankkaarten) om de impact te beperken op de transactionele processen van de diverse aanwezige systemen.

Vereenvoudigen van PCI DSS 3.0

Het verminderen van de draagwijdte van de certificering door het desensibiliseren van data, het vergemakkelijken van de naleving van de normen

en het versnellen van audits om zo aanzienlijke besparingen te genereren.

Het beveiligen van nieuwe betaaltoepassingen

Ter beschikking stellen van de functionaliteiten van Tokens Service Provider om de opzet van nieuwe betaaltoepassingen conform de geldende normeringen mogelijk te maken: contactloos betalen, host card emulatie, 1-click betalingen, etc.

Business intelligence

Het anonimiseren van transactiedata laat toe deze veilig en conform de wet te gebruiken in allerlei programma's ter ondersteuning van de groei van de bedrijfsactiviteiten, zoals Big Data toepassingen, statistische programma's, voorspellingsmodellen, promotiepakketten, etc.

Een overzicht van de directe voordelen voor financiële actoren:

- vermindering van het risico, de schade, aansprakelijkheid en het reputatieverlies in het geval van diefstal of manipulatie van gegevens
- vergemakkelijkt de opzet van een omgeving die voldoet aan bijvoorbeeld de PCI DSS 3.0 norm

- en vermindert de investeringskosten om aan dergelijke normen te voldoen
- kan worden gebruikt voor niet-financiële toepassingen, zoals voor het anonimiseren van data in Big Data-toepassingen, CRM, marktanalyses, etc.



EasyOrder

Het motto van EasyOrder is kort en krachtig : Start binnen enkele minuten met verkopen!

EasyOrder is ontwikkeld om online bestellingen, online reservaties, online betaalmogelijkheden, klantenbinding via digitale klantenkaart, online marketing mogelijkheden en een kassasysteem te combineren in 1 duidelijk controlepaneel.

Dankzij de EasyOrder software kunnen handelaars in een vingerknip hun eigen bestelapp en webshop bouwen en direct online beginnen verkopen.

Werken met EasyOrder geeft talrijke voordelen :

- Een maandelijkse abonnementsformule, geen commissies op omzet
- Direct online aanwezigheid, in de eigen look & feel van de handelaar
- Gemakkelijke integratie in de werkomgeving en werkprocessen
- Impact op organisatie en resultaten, zoals :
 - ▶ Meer omzet en een groter klantenbereik
 - ▶ Kortere wachtrijen
 - ▶ Directere klantenbinding
 - ▶ Betere spreiding van de werklust van personeel en medewerkers
 - ▶ Grotere bereikbaarheid, ook tijdens sluitingsperiodes

1

Laat je klanten je app downloaden

De app zorgt voor zowel klantretentie en brand awareness! Zowel beschikbaar in de Play store als in de Apple store.



2

Ontvang bestellingen

Alle bestellingen komen makkelijk binnen in een overzichtelijk scherm. Met de status aan te passen van de bestelling breng je meteen ook de klant op de hoogte.



3

Laat je klantenbestand groeien

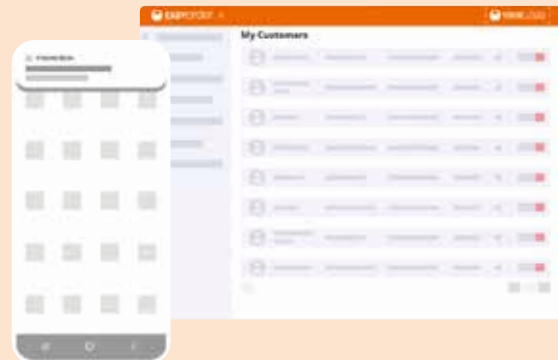
Alle klanten staan in je klantenbestand. Je krijgt duidelijke inzichten uit de dashboards voor je klanten.



4

Maak je klanten loyaal met je klantenkaarten promoties

Als handelaar kan je makkelijk promoties uitsturen via pushnotificaties. Zo zorg je ervoor dat je klanten blijven terugkomen.



5

Groei snel digitaal!

Met onze slimme tips zal je ecommerce in no time een succes worden. Contacteer ons als je marketing advies wenst. Onze succesmanager hoort je graag komen.



Keyware betaaltransacties: PayService

Aanvaard overal betalingen en ervaar een alles-in-een betaaldienst die meegaat met de groei van je onderneming

Keyware PayService biedt alles wat ondernemers, vrije beroepen of overheidsdiensten nodig hebben om betalingen te accepteren, zowel onsite als online. Naast een eigen betaalplatform beschikt Keyware over een netwerk van acquiringpartners, zodat op elk moment de best passende formule kan worden aangeboden.

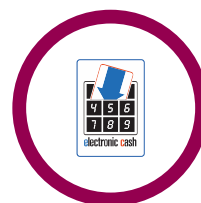
Debet-, krediet- en andere betaalkaarten

Tussen het moment dat de consument zijn betaalkaart (Mastercard, Visa, Bancontact, EC) in de betaalterminal steekt en zijn pincode invoert en het moment dat op het scherm van de terminal verschijnt dat de betaling werd aanvaard, verlopen een heel aantal elektronische transacties. Het geheel van die transacties (controleren pincode, connecteren met betaalnetafwerk, controleren van status van de kaart (gestolen, geblokkeerd) het verifiëren van het beschikbare saldo etcetera wordt "betaaltransactie" genoemd.

Een handelaar die een betaalterminal koopt of huurt, kan met het toestel zelf nog geen betalingsverrichtingen laten uitvoeren. Hij moet hiervoor nog een of meer abonnementen nemen, afhankelijk van het soort betaalkaarten dat hij wil aanvaarden: wil hij Visa en Maestrokaarten aanvaarden of niet, of enkel Visa, of enkel gewone bankkaarten? Per betaaltransactietype is er dus een abonnement nodig.

Het merendeel van de betaaltransacties op de markt kan onderverdeeld worden in drie categorieën:

Debetkaart



Typisch aan het gebruik van een debetkaart is dat bij het uitvoeren van een betaling het geld onmiddellijk van de bankrekening van de consument gaat, dit in tegenstelling tot een kredietkaart. Het meest gekende debetkaartschema in België is Bancontact en in Duitsland EC. Op internationaal niveau zijn de meest gekende debetkaartschema's Maestro en V Pay.

Afhankelijk van de frequentie, hoeveelheid transacties en de grootte van de transacties kan Keyware een aangepaste abonnementsformule aanbieden. Bovendien kan er gekozen worden uit verschillende rapporteringsmogelijkheden, uitbetalingsmogelijkheden en dashboards.

Kredietkaart



Kredietkaarten bestaan onder vele namen en vormen. De gekendste zijn Visa en MasterCard. Typisch bij deze kaarten is dat bij het uitvoeren van een betaling het geld niet direct, maar pas later van de rekening van de consument wordt genomen.

Verder bestaan er ook private betaaloplossingen die worden gemaakt op maat van de klant. Hierbij gaat het vaak om scholen, bedrijfsrestaurants of

gesloten gemeenschappen. Voorbeelden hiervan zijn studentenpassen waarmee alle uitgaven binnen de school en het schoolrestaurant worden betaald.

Elke acquirer heeft eigen tariefschema's voor het verwerken van kredietkaarttransacties, afhankelijk van activiteitssector, betaalvolumes of -frequenties. Via Keyware kiest de klant binnen het gamma uit de best passende formule voor zijn dienst of onderneming.

De elektronische maaltijdcheque



In België krijgen meer dan 1,3 miljoen werknemers maaltijdcheques. Drager van deze maaltijdcheques is een elektronische "pre-paid" kaart, die door verschillende commerciële spelers wordt aangeboden. Naast de gekende internationale bedrijven Sodexo en Edenred worden deze kaarten eveneens aangeboden door lokale partijen zoals E-ve en Monizze.

De elektronische maaltijdcheque kan op de meest courante betaalterminals gelezen worden. Voor handelaars die echter geen betaalterminal hebben, worden ook goedkope kaartlezertjes op de markt gebracht. Vandaag aanvaardt zowat 39% van de sectorgerelateerde handelaars de elektronische maaltijdcheque.

Betaalpartners

Als Premium Payment Partner streeft Keyware ernaar om elk van haar klanten de beste betaalervaring aan te bieden. Hierbij spelen niet alleen betaalvolumes en -frequenties een rol, maar ook de sector waarin zijn actief zijn, de risicograad en historiek.

Daarom sloot Keyware overeenkomsten met verschillende transactiepartners, met als doel:

- voor elk van haar marktsegmenten de meest geschikte betaaloplossing te kunnen bieden
- te voorzien in redundante betaaloplossingen voor high performance/high availability klanten

- haar positie als onafhankelijke, "trusted party" te kunnen waarborgen

Via deze overeenkomsten kan Keyware naast betaalterminals ook betaaltransactieovereenkomsten aanbieden, zowel op haar eigen klantenbestand als dat van derden voor het aanvaarden van debetkaart- (Maestro, V Pay, Bancontact, EC, ...) als kredietkaarttransacties (Visa, MasterCard, Amex, JCB, Diners Club, ...).

Keyware selecteerde de volgende partners:





Keyware betaalterminals: PayFix, PayAway en PayMobile

Keyware verhuurt en verkoopt multifunctionele terminals. Deze terminals bieden zowel betaalfunctionaliteiten als andere toepassingsmogelijkheden, zoals het lezen van klantenkaarten. Keyware deelt haar terminalgamma in drie hoofdcategorieën in: vaste, draagbare en mobiele toestellen.

PayFix



PayAway



PayMobile





Werken bij Keyware

Hoewel Keyware een sterk geïnformatiseerde onderneming is die werd uitgebouwd op ondersteunende systemen en end-to-end bedrijfsprocessen, is het duidelijk dat het uiteindelijk succes wordt gerealiseerd via bekwame en betrokken medewerkers.

Daarom zorgt Keyware voor een aangename en motiverende werksfeer, waarbij aan medewerkers de kansen worden geboden om zich professioneel en persoonlijk verder te ontwikkelen. Dit vertaalt zich in een focus op meerwaardecreeatie op alle domeinen en voor elk van onze stakeholders.

Vorming

Elke Keyware-medewerker krijgt van bij de start een gepersonaliseerde vorming, bestaande uit theorie en praktijk. Afhankelijk van zijn of haar evolutie worden bijkomende opleidingen voorzien. Uitwisseling van werkwijzen en ervaringen tussen collega's wordt gestimuleerd.

Per werkomgeving of departement worden er regelmatig sessies georganiseerd met als doel nieuwe kennis bij te brengen, resultaten te bespreken, doelstellingen te formuleren of methodes en technieken te perfectioneren.

Feedback van klanten wordt geanalyseerd en actief opgenomen in de diverse werkgroepen en informatiesessies. Relevante marktinformatie en innovaties worden op actieve wijze aan de diverse teams meegegeven.

Op die manier kunnen onze klanten blijven genieten van een professionele en efficiënte assistentie.

Doorgroeien

Bijna elke functie biedt doorgroeimogelijkheden, zowel horizontaal als verticaal. Creativiteit en dynamiek worden duidelijk gestimuleerd. Door regelmatig contact tussen het personeel van verschillende departementen, bedrijfspresentaties en bedrijfsbijeenkomsten leren Keyware-medewerkers meer over de werking van het bedrijf en haar stakeholders, en ontdekken ze steeds nieuwe mogelijkheden om hun job te verrijken. Actieve coaching en betrokkenheid zorgen voor een continue en positieve dynamiek.

Informatiecultuur

Keyware-medewerkers worden op dagelijkse tijdstippen geïnformeerd over de gang van zaken. Formele vergaderingen, e-mail flashes, briefings, ... zowel praktische informatie noodzakelijk voor de correcte dienstverlening aan onze klanten als informatie over zeer specifieke onderwerpen of algemene achtergrondinformatie over bepaalde beleidskeuzes.

Dit zorgt ervoor dat de medewerkers met kennis van zaken, geïnformeerd en in vertrouwen hun taken optimaal kunnen uitvoeren.

No-nonsense aanpak

Bij Keyware wordt meer aandacht besteed aan realisaties, initiatieven en creativiteit dan aan diploma's. Alle medewerkers spreken elkaar met de voornaam aan en zijn vlot bereikbaar voor elkaar. Klanten krijgen duidelijke en directe antwoorden op hun vragen, presentaties zijn beknopt en to-the-point.

Deze no-nonsense aanpak vertaalt zich verder in onze overeenkomsten, gestroomlijnde processen, verregaande administratieve vereenvoudiging en directe bereikbaarheid van de diverse diensten.

Diversiteit

Al sinds haar oprichting werken bij Keyware mensen van diverse culturen, leeftijden, sociale achtergronden of opleidingsniveau.

Wederzijds respect ligt hierbij aan de basis, waarbij medewerkers geselecteerd en beoordeeld worden op basis van objectieve criteria. Iedereen spreekt in zijn eigen taal, of in een taal die alle betrokkenen onderling verstaan.

Keywares pluralistische werkomgeving zorgt voor een

bruisende dynamiek, actieve betrokkenheid en het streven om het elke nieuwe dag nóg iets beter te doen!

Innovatie

Innovatie is een sleutelwoord binnen de Keyware-organisatie. Innovatie slaat niet alleen op de lancering van nieuwe betaaloplossingen, maar ook op werkprocessen, systemen, kantoortoepassingen, etc. Keywares innovatiecultuur stimuleert de medewerkers om het beste van zichzelf te geven en nodigt nieuwe medewerkers uit om actief te participeren in het succes van de onderneming.





**Transpa-
rantie**

Respect

Innovatie

Milieu

Wereldwijd groeit de aandacht voor de impact van de diverse economische actoren op het milieu. Ook binnen Europa is er een consensus m.b.t. strengere normen inzake milieuwetgeving.

Bovenop dergelijke normering kiest Keyware ervoor om een actieve rol te spelen in de strijd tegen de opwarming van de aarde en bewust om te gaan met haar impact op het milieu, deze bewustwording door te trekken in haar beleid en te vertalen naar concrete maatregelen.

Hiervoor heeft Keyware 3 actiedomeinen gedefinieerd:

1. Verminderen van onze eigen impact op het milieu

- **transport**
Keyware streeft ernaar het woon- en werkgebied van haar medewerkers zo goed als mogelijk op elkaar af te stemmen. Hierbij worden commerciële afspraken en technische interventies maximaal gegroepeerd naar geografie. Daarnaast wordt volop geïnvesteerd in een groener wagenpark. Waar mogelijk wordt gebruik gemaakt van conference calls of elektronische platformen teneinde onnodige verplaatsingen te vermijden.
- **elektriciteit**
Ook het verminderen van het elektriciteitsverbruik is een streefdoel. Hieraan wordt vooral ook aandacht besteed bij het vervangen van oude toestellen, maar ook bij de keuze van een externe partner voor bijvoorbeeld datacenter activiteiten kan het een rol spelen.
- **afval**
Keyware geeft aandacht aan de reductie van afval, het gebruik en type van verpakkingsmaterialen

en het duurzaam omgaan met materialen en toestellen. Terminals en onderdelen die niet meer bruikbaar zijn, worden volgens specifieke processen behandeld.

- **papierverbruik**
Het verminderen van papiergebruik is een belangrijk aandachtspunt. Waar mogelijk wordt overgegaan tot elektronische communicatie en facturatie.

2. Verminderen van de impact van onze klanten op het milieu in hun relatie met Keyware

- **duurzaamheid toestellen**
Keyware kiest ervoor om langetermijnovereenkomsten aan te gaan met haar klanten, en daarbij gebruik te maken van kwaliteitsvolle betaalterminals. Op deze manier draagt de productkeuze en het commercieel beleid bij aan milieubewust ondernemen.
- **elektronische correspondentie**
Klanten kunnen Keyware via diverse elektronische forms bestellingen doorgeven of informatie aanvragen.

3. Onze stakeholders betrekken bij onze inspanningen





In de kijker

Voorbeelden van enkele acties

Sponsoring

KEYWARE BLIJFT HOOFDSPONSOR VAN INDEPENDENT MOTORSPORTS

In 2018 tekende Keyware een sponsorovereenkomst met Independent Motorsports. Ook voor het seizoen 2019 was Keyware present. Keyware organiseerde in samenwerking met Independent Motorsports in oktober 2019 de eerste Keyware Track Days waarbij klanten de gelegenheid krijgen om als passagier 4 rondjes op circuit Zolder te ervaren met piloten Xavier Stevens, Lieven Goegebuer, Koen Wauters en Kris Wauters. In de laatste manche van het Belcar Endurance Championship 2019 – op Belgische bodem op Circuit Zolder – werd opnieuw een podiumplaats behaald van de Belcar-3 klasse na een race over 125 minuten met piloten Koen Wauters en Xavier Stevens.



KEYWARE TRACK DAYS

Keyware organiseerde op 3 oktober 2019 in samenwerking met Independent Motorsports de eerste Keyware Track Days waarbij klanten de gelegenheid krijgen als passagier het circuit Zolder te ervaren met piloten Xavier Stevens, Lieven Goegebuer, Koen Wauters en Kris Wauters



24hours

ZOLDER

11&12
AUG 2019









- Laurent Vandervelde
- Jochen Stevens
- Claude Bal



www.stevensbanden.be







Advertenties

Keyware, votre partenaire n°1 pour vos paiements électroniques !

Demandez votre devis :
0800/40 900
 info@keyware.com
 www.keyware.com
 Keyware, Karolslaan 24, B-1830 Zaventem

KEYWARE TERMINALS & TRANSACTIONS

Savez-vous que 8 Belges sur 10 préfèrent de payer par carte qu'en liquide? Chez **Keyware** vous trouverez la solution idéale:

- Optimisez le paiement de vos services
- Choisissez parmi une large gamme de terminaux de paiement
- Profitez de nos prix avantageux et de notre service exceptionnel
- Découvrez encore aujourd'hui la différence!

Bien servi, vite payé!

Your n°1 payments partner

KEYWARE TERMINALS & TRANSACTIONS
 Keyware Smart Card Division NV
 Karos Business Park, Karolslaan 24, B-1830 Zaventem
 t 0900 70 300 - f +32(0)2 347 16 88
 info@keyware.com - www.keyware.be

The online solution for your business

EASYorder
 EasyOrder BVBA/SPRL
 Karos Business Park, Karolslaan 24, B-1830 Zaventem
 f +32 (0)2 346 25 23, f +32 (0)2 347 16 88
 info@easyorderapp.com - www.easyorderapp.com

KEYWARE TERMINALS & TRANSACTIONS

Speciaal voor u ... en uw portemonnee: onze allernieuwste terminals

Laat u verrassen door deze veelzijdige Multi-Application Desktop!
 Onze nieuwste vaste betaaltterminal combineert een elegant design met een ruim en overzichtelijk kleurenscherm, diverse connectiemogelijkheden en contactloos betalen. Past zowel op een ruime als kleinere toonbank en integreert zich zowel in klassieke als hippe omgevingen.

Een draagbaar toestel? Dan is deze Mobile On-Site echt iets voor u!
 Onze jongste draagbare terminal is ongehooflijk veelzijdig: snel, grote autonomie, slim design, hoogwaardig kleurenscherm, licht in de hand en uitstekend bestand tegen alledaagse storingen. Ultraaard is hij geschikt voor contactloze betalingen. Ontdek vandaag nog het verschil!

Helemaal mobiel? Maak nu kennis met onze Mobile Professional!
 Hij is met voorsprong de meest futuristische op de markt. Een reusachtig kleurenscherm over de volledige voorkant van de terminal zorgt voor een ongeëvenaarde gebruikservaring voor u en uw klant. Gemist verder van de ingebouwde printer, uitstekende autonomie en de combinatie van een robuust ontwerp en lichtgewicht design. Zowel kaart- als contactloze betalingen worden met de glimlach verwerkt. Ontvang niet langer cash bij uw huis aan huis bezoeken, op de markt of tijdens evenementen, maar kies voor deze mobiele kampioen!

Maak de combinatie met onze Paynovate betaalabonnementen en steek het verschil op zak!
 Klaar om te profiteren van ons aanbod? Maakt vrijblijvend een afspraak via:
 • het gratis nummer 0800/40 900 of
 • een mailtje naar info@keyware.com met vermelding van 'nieuw gamma' en uw contactgegevens of
 • onderstaande antwoordstrook

Met vriendelijke groeten,
 Joris Maes,
 Chief Commercial Officer

Gelieve langs te komen, bij voorkeur op een van de volgende datums: (u krijgt nog een telefonische bevestiging)

Naam: _____ Voornaam: _____
 Telefoon: _____

Keyware Smart Card Division NV/SA
 Karolslaan 24 - B-1830 Zaventem
 t 0800 40 900 - f +32 (0)2 347 16 88
 info@keyware.com - www.keyware.be



Online bestelmogelijkheid & klantenbinding

- Eigen Webshop en app met betaalmogelijkheid
- Klantenkaartsysteem & uitbouw van uw EIGEN klantenbestand
- Promotie via e-mailing, push notificaties, Facebook of Instagram
- Bpost shipping manager integratie voor een eenvoudige verzendprocedure



VASTE MAANDELIJKE PRIJS
en éénmalige opstartkost
van € 125,
geén commissie op de verkoop!
Super éénvoudig,
wij doen de volledige
opbouw + opleiding
ter plaatse

Vraag vrijblijvend gratis advies
aan één van onze E-commerce experts:

info@easyorderapp.com

Beleef de 24 uur van Zolder samen met Keyware!
Tijdens het weekend van 10-11 augustus 2019
strijdt Keyware opnieuw om de overwinning!

Als hoofdsponsor van het Nederlandse Motorsport team met
Koen van Kijck, Wouter van Keyware ook u nodig! Beleef vóórlop de
Lombardijse Hurbach Super Trofeo tot het laatste driewiel.
Een onvergetelijke ervaring voor uw familie, vrienden of team!
Omag stellen wij u een aantal formules voor, maar uiteraard
kan u ook samen met het team en eigen voertuig uitwerken.
Inschrijven kan via de antwoordstrook, of via info@keyware.com

Formule 1: zaterdag toegang tot de race toegang tot de VIP-ruimte, bezoek aan de paddock, ontmoeting met het team en een teampost
€ 125 + btw/pp x _____ personen

Formule 2: formule 1 + weekend toegang tot de race met catering op zaterdag met catering op zaterdag hostessenservice, 10 flessen champagne, ontmoeting met het team en een sponsorbag € 4500 + btw x _____ personen

Formule 3: uw logo in de VIP-ruimte, weekend toegang tot de race en paddock voor 10 personen, paddock voor 20 personen met catering op zaterdag, hostessenservice, champagne & visor, ontmoeting met het team en een sponsorbag € 10.000 + btw

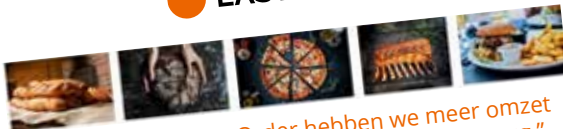
Formule 4: uw logo in de VIP-ruimte en op de Lombardij, weekend toegang tot de race en ontmoeting met het team en een sponsorbag € 10.000 + btw

Went u met uw gezin of wilt u zelf plaats te nemen als co-piloot tijdens een event of maas voor u gereserveerd op het circuit van Zolder of Francochamps?

Wij nemen contact met u op om de mogelijkheden te bespreken.

Bedrijfsnaam: _____
Adres: _____
Tel: _____ Mail: _____

KEYWARE
TERMINALS & TRANSACTIONS



"Met de app van EasyOrder hebben we meer omzet van echte app klanten. Die komen wekelijks terug."



www.easyorderapp.com
info@easyorderapp.com



Productflyers



Keyware, toonaangevende speler op de markt voor betalingen!

- Meer dan 20 jaar expertise en innovatie in het gebied van elektronische betalingen
- 500 partners wereldwijd die hun klanten helpen (rijdend) handzaam te betalen
- Dienstenleveraar voor de meeste Franse bedrijven

Naam: _____
 Voornaam: _____
 E-mail: _____
 Bedrijfsnaam: _____
 Tel.: _____
 Adres: _____
 Postcode: _____
 Plaats: _____
 Dienadres: _____

Ik wil graag meer informatie over:

- SPLIT, gespreid betalen
- Betaalterminals
- Betaalbonnementerminaal
- EasyOrder, de nieuwe manier van bestellen

1. Innovatie - Gebruikt de meest recente technologieën, op het gebied van de software en de hardware van de terminals.

2. Betrouwbaarheid - Gebruikt de meest betrouwbare hardware en software, met een garantie van 3 jaar.

3. De SPLIT-oplossing implementeert onder het u vanzelf hoeft te overnemen

4. Veilig en betrouwbaar - Gebruikt de meest veilige en betrouwbare technologieën, met een garantie van 3 jaar.

5. Aanpak - Gebruikt de meest veilige en betrouwbare technologieën, met een garantie van 3 jaar.

Zij stimuleren hun activiteiten dankzij SPLIT:

7 redenen om voor Keyware te kiezen:

1. Kwiteit staat voorop
2. Voordeelgevoel
3. Betrouwbaarheid
4. Flexibiliteit
5. Toekomstgerichtheid
6. Succesvolle samenwerkingen
7. Betrouwbaar en veilig

Contacteer ons:
0800/40 900
 info@keyware.com
 www.keyware.be
 Keyware, Alleen maar de Beste

Keyware, uw nr. 1 partner voor elektronische betalingen!

SPLIT

Wat als u eens anders zou aankijken tegen gespreid betalen?

KEYWARE
 LEIDENDE INNOVATIE

SPLIT, de nieuwe standaard voor betalen in twee of drie keer

- Terminaal:** betaling met de betaalkaart via de klassieke elektronische betaalmethode zonder terminalen voor de klant en zonder kassier of identiteitsgegevens te moeten vragen of bijhouden.
- Flexibiliteit:** de klant kan de betalingen spreiden over twee of drie termijnen, en de franchisor bepaalt zelf welke betalingen in combinatie komen.
- Snelheid:** transactie duurt minder dan 1 minuut.
- Betrouwbaarheid:** alle nodige controles zijn verbonden met de kaart gebeuren automatisch (geschuldheidscontrole, betaling, vervaldatum...)
- Geautomatiseerde verwerking:**
 - Betreft termijnbedrag en data
 - Afgifte van kwiteit voor klant en franchisor
 - Afwijzing van termijnen samen met de vastgelegde data
- Veiligheid:**
 - Beveiligde interfaces
 - Software die voldoet aan de geteste veiligheidsnormen
 - Versleuteling van gegevens
 - Traceerbaarheid van de transacties

Overnemen van SPLIT

... heeft een directe impact op uw omzet door het bevorderen van het verkoop...
 ... voor het financieren van de aankoop...
 ... voor betere kwaliteit van de dienstverlening...
 ... voor minder papierwerk, geen kans op fouten...
 ... voorstroming bij de kassa

Franchiseondernemingen,

... oplossing wordt volledig begrepen door de franchisor...
 ... die het meest innovatief...
 ... met succesvolle samenwerkingen...
 ... met succesvolle samenwerkingen...
 ... met succesvolle samenwerkingen...

Betaling met de SPLIT-oplossing in de praktijk

SPLIT is de meest innovatieve en complete oplossing op de markt voor elektronische betalingen...
 ... met succesvolle samenwerkingen...
 ... met succesvolle samenwerkingen...

Keyware
 Ikaroslaan 24
 B-1930 Zaventem

Mailings



Black Friday Bekijk in browser

Keyware, elektronische betaallooplossingen voor alle sectoren, zowel online als offline

Black Friday

Black Friday, de dag van massale aankopen en kortingen!

Ook voor u hebben wij een verrassing in petto: maak kennis met ons nieuwste gamma aan betaalterminals en profiteer meteen van de scherpste voorwaarden:

- Bespaar op uw maandelijkse factuur en voldoe meteen aan de nieuwste veiligheidsvoorschriften en regels rond contactloos betalen
- Geniet bovendien van onze supervoordelige abonnementen voor Bancontact, Maestro, Visa, MasterCard, maaltijdcheques, enz.

Mail ons voor een vrijblijvende offerte

U kan rekenen op:

- Een breed gamma van toestellen, met tal van opties, afgestemd op uw zaak: al dan niet draadloos, verschillende betaal mogelijkheden (Bancontact, Visa, Mastercard en tal van anderen), uitlezen van klantenkaarten ...
- Terminals die standaard uitgerust zijn met de mogelijkheid voor contactloze betalingen.
- Scherpe tarieven.
- En een betrouwbare service.

Heeft u interesse?
We bekijken samen met u welke terminal het best bij u past en u ontvangt vrijblijvend een offerte.
[Contacteer ons](#) en we komen graag bij u langs.

www.keyware.be

Klik hier om op deze nieuwsbrief uit te schrijven

Keyware
Ikoros Business Park, Ikoroslaan 24
B-1930 Zaventem
T: +32(0)2 346 25 23
F: +32(0)2 347 16 88
info@keyware.com
www.keyware.be

Keyware, elektronische betaallooplossingen voor alle sectoren, zowel online als offline

Bye bye olden

Start de volgende zaterdagperiode met een betaalkoncept van Keyware

Heeft je lange wachtlijst voor de nieuwste terminals? Heb je een performante betaalterminal maar twijfelt de veiligheid? Laat je klanten op elk moment en op gemakkelijk betalen. Dankzij het vernieuwde gamma betaalterminals van Keyware en profiteer meteen van de scherpste voorwaarden:

- Bespaar op uw maandelijkse factuur en voldoe meteen aan de nieuwste veiligheidsvoorschriften en regels rond contactloos betalen
- Geniet bovendien van onze supervoordelige abonnementen voor Bancontact, Maestro, Visa, MasterCard, maaltijdcheques, enz.

Mail ons voor een vrijblijvende offerte

U kan rekenen op:

- Een breed gamma van toestellen, met tal van opties, afgestemd op uw zaak: al dan niet draadloos, verschillende betaal mogelijkheden (Bancontact, Visa, Mastercard en tal van anderen), uitlezen van klantenkaarten ...
- Terminals die standaard uitgerust zijn met de mogelijkheid voor contactloze betalingen.
- Scherpe tarieven.
- En een betrouwbare service.

Heeft u interesse?
We bekijken samen met u welke terminal het best bij u past en u ontvangt vrijblijvend een offerte.
[Contacteer ons](#) en we komen graag bij u langs.

www.keyware.be

Klik hier om op deze nieuwsbrief uit te schrijven

Keyware
Ikoros Business Park, Ikoroslaan 24
B-1930 Zaventem
T: +32(0)2 346 25 23
F: +32(0)2 347 16 88
info@keyware.com
www.keyware.be



Publicaties

Corporate presentation



Persberichten



Testimonials & video's



