

# Michael Fürer (BCC Corporate)

## “Kostenefficiënt de wereld rond!”

*Michael Fürer (MF, 48 jaar), general manager van BCC Corporate, bestempelt de integratie van het Belgische BCC Corporate in AirPlus International (begin vorig jaar), dochteronderneming van het Duitse Lufthansa, als geslaagd. “De Belgische markt staat als geen ander open voor de internationale oplossingen van BCC Corporate en AirPlus voor het dagelijks beheer van zakenreizen en voor de betaling en de analyse van hun zakenreiskosten.”*

### TM: Op welke manier maakt de overname van BCC Corporate, de Belgische verstrekker van Visa en Mastercard voor bedrijven en dochteronderneming van Alpha Card Group, deel uit van een uitgekende groeistrategie van AirPlus?

**MF:** AirPlus wou op de Belux-markt in eerste instantie een partner vinden die actief was in dezelfde business. Met de overname van BCC Corporate (BCCC), eind vorig jaar, is dat uiteindelijk ook gelukt en kwamen we meteen als een ‘grote’ speler op de markt. Het bedrijf past perfect in de AirPlus portefeuille. Het daaropvolgende project van integratie verliep overigens zeer vlot. Daar waar AirPlus o.a. focust op de zogenaamde *lodged accounts* (nvd. een centraal gefactureerde account die alle reizigers van een organisatie omvat die werkt via een travel management company), spitst BCCC zich ook toe op de *walking cards*. Dankzij de overname verstevigt de positie van AirPlus als Europese aanbieder van zakelijke kredietkaarten, die voornamelijk is gericht op virtuele en mobiele betaaloplossingen. Deze transactie zal ons helpen om het walking card volume te verhogen tot 3,5 miljard euro tegen 2020. De toevoeging van de 100.000 zakelijke kredietkaarten van BCCC aan het half miljoen company cards die AirPlus al uitgeeft, leidt tot een makkelijke, volledige en eenvoudige schaalbare oplossing voor alle gezamenlijke klanten. Er is trouwens een duidelijke behoefte aan een internationale oplossing met gestandaardiseerde producten en processen. Daarom kwam deze overeenkomst precies op het juiste moment voor onze klanten.

### TM: Wat zijn de belangrijkste voordelen voor de BCCC-klanten na de acquisitie?

**MF:** Door deze transactie krijgen de nationale en internationale klanten van BCCC die te maken hebben met verschillende regels en systemen afhankelijk van waar ze zich bevinden, toegang tot de geïntegreerde product- en dienstenportfolio van AirPlus. Het volledige betalingsproces aan klantzijde,

van kredietkaarten, centrale facturatie, reisverzekering, virtuele betaaloplossingen tot rapportagetools en wereldwijde servicemogelijkheden, wordt zo gedekt door één enkele leverancier. Het is de beste manier om hen te helpen efficiënt zaken te doen in heel Europa, door hen een volledige oplossing aan te bieden, evenals een duidelijk prijsmodel. Daarnaast wordt ook aan de vereisten van de lokale klanten voldaan: zakelijke kredietkaarten blijven namelijk de favoriete betaalmethode van Belgische zakenreizigers. Het is nu vooral zaak om te werken aan de klanttevredenheid van BCCC, dankzij de doorgedreven klantgerichtheid van moederbedrijf AirPlus. Met een fantastisch team deden we heel wat inspanningen. De klanten appreciëren onze aanpak. We kijken dan ook ongeduldig uit naar het volgende NPS-rapport (nvd. *Net Promoter Score*) van BCC Corporate.

“Zakelijke kredietkaarten blijven de favoriete betaalmethode van Belgische zakenreizigers.”

### TM: Het management kende logischerwijze ook enkele wijzigingen.

**MF:** Klopt. Het management is voortaan onderverdeeld in twee beheersgebieden, geheel conform de reguliere vereisten voor financiële instellingen: ‘Market’ en ‘After-Market’. Als general manager van BCCC ben ik verantwoordelijk voor ‘Market’. Sinds 1 juli 2018 kreeg ik het gezelschap van Steven Modler, general manager BCCC ‘After-Market’.

Concreet komt het er op neer dat ik de business binnen haal, daar waar mijn collega aan risicoanalyse doet. We worden aangestuurd door een raad van bestuur van drie directeurs.

### TM: Wat is de toekomst van BCC Corporate als aparte entiteit binnen AirPlus International?

**MF:** BCC Corporate is een merk dat in België zeer bekend is. Daarbuiten heeft het echter weinig naamsbekendheid. BCCC zal sowieso meer en meer evolueren in de richting van AirPlus. Die evolutie wordt ook gedreven door de klanten zelf, die graag willen teren op één provider voor alle betaaloplossingen.

### TM: Hoe ziet u de functie van travel manager binnen bedrijven evolueren?

**MF:** Onder impuls van hedendaagse en toekomstige technologische mogelijkheden en een kostenefficiënt beleid, evolueren travel managers meer en meer naar dynamische ‘zorgmanagers’. De risicofactor moet, in lijn met het reisbeleid, voortdurend gemonitord én geminimaliseerd worden. Het welzijn van het personeel staat bovendien veel meer centraal dan vroeger. De travel manager moet als geen ander een goede balans bewaren in zijn identiteit als enerzijds een hardcore inkoper en anderzijds een diplomatisch verkoper van bedrijfsregelgeving rond business travel. Het is tegelijk een attractief en uitdagend beroep.

### TM: Wat zijn de belangrijkste USP’s van BCC Corporate?

**MF:** BCC Corporate staat voor een afgestemd en gebruiksvriendelijk reiskostenbeheer, dat snel en nauwkeurig inzicht biedt. Het voldoet in directe mate aan de behoefte van bedrijven voor meer transparantie op het vlak van reiskosten. Het vermindert bovendien de werklust bij boekingen, betalingen en facturatie, biedt zicht op verborgen kosten én besparingsmogelijkheden en het bundelt reisdiensten om betere voorwaarden te verkrijgen. BCCC biedt vandaag toegang tot vier kaarttypes.

Er is een kaart voor grote, en een kaart voor kleine en middelgrote ondernemingen. Daarnaast is er een virtuele betaalkaart (E-Pay) die gebruikt kan worden voor reservaties en bestellingen via telefoon en internet. Een Travel Key Card tenslotte kan worden toevertrouwd aan een reiskantoor om met gecentraliseerde kosten zakenreizen te boeken. We bundelen de data en betaalgegevens van die kaarten ook in handige, veilige rapporten en overzichten. Zo weet een reizende werknemer bijvoorbeeld in een oogopslag hoeveel een zakenreis gekost heeft. En moet hij niet langer ticketjes, rekeningen en betalingsbewijzen bijhouden. En ook een bedrijf ziet meteen welke medewerker wat gependereerd heeft.

### TM: Hoe evolueren de volumes van de bedrijfskredietkaarten in de Belux?

**MF:** Sinds 2010 kennen kaartbetalingen in België een stabiele groei, maar het is vooral het nichesegment van zakelijke betaalkaarten dat in de lift zit. BCC Corporate telde vorig jaar 5,7 miljoen transacties in ons land. Door de nieuwe Europese regels rond betaalkaarten moesten aanbieders hun aanpak wel bijsturen. Via een nieuwe verordening (IFR) is de Interchange Fee aangepast (*invdr. de vergoeding die de betaaldienstverlener van de begunstigde betaalt aan de betaaldienstverlener van de betaler*). BCCC is goed voor maar liefst 85.000 kaarten met een uitgiftevolume van 632 miljoen euro.

### TM: In China maakt maar liefst 91% gebruik van de smartphone voor betalingen. Hoe staat het daarmee in België?

**MF:** In België gaat dat een stuk minder hard. 31% van de Belgen maakt gebruik van de smartphone voor betalingen. Hoe dan ook stevenen we af op een toekomst waarbij de fysieke kredietkaart steeds meer vervangen zal worden door een digitale variant en we bijvoorbeeld contactloos betalen via smartphone. De richting die onze sector uitgaat is duidelijk, wanneer we er exact zullen zijn, dat is nog onduidelijk. Een naadloze betalingsmodaliteit is vandaag de standaard, waarbij het eigenlijke moment van betaling onzichtbaar wordt. Een veilig gevoel voor de klant staat voorop. Daarom krijgt hij - vanaf begin volgend jaar - een sms na elke betaling boven een bepaald bedrag met de kredietkaart.

### TM: Wat is de toekomst van virtuele betaalkaarten?

**MF:** De virtuele betaalkaarten kennen een stijgende populariteit. Ze bieden dan ook heel wat voordelen. Vergeleken met traditionele betaalmethoden zijn ze veiliger, transparanter en gemakkelijker te beheren.



© Gerrit Op de Beeck

Een bedrijf kan een virtuele kaart maken voor één specifieke betaling. De werknemer kan de kaart slechts eenmaal gebruiken om een specifieke uitgave te betalen, waarna de kaart niet meer wordt gebruikt.

Het kaartnummer is uitgegeven op naam van een afdeling, zodat werknemers die geen eigen corporate kaart hebben, eveneens online aankopen kunnen doen voor de onderneming.

## Over BCC Corporate & AirPlus International

**BCC Corporate** is de Belgische verstrekker van Visa en Mastercard voor bedrijven. Het bedrijf telt 41 werknemers en heeft z'n hoofdkantoor aan de Brusselse Keizerinlaan. BCCC is goed voor liefst 85.000 kredietkaarten met een uitgiftevolume van 632 miljoen euro. Na de feitelijke overname van BCCC (3 mei 2017) werd het bedrijf het afgelopen jaar succesvol geïntegreerd in AirPlus International. Naast zakelijke betaaloplossingen, biedt BCC Corporate eveneens geavanceerde kaarten aan voor particulieren zoals de Miles & More betaalkaart en Mastercard Gold kaart.

**AirPlus** is een toonaangevende internationale aanbieder van oplossingen voor het dagelijkse beheer van zakenreizen. Zo'n 51.000 bedrijven zijn klant en rekenen op AirPlus voor de betaling en analyse van de kosten van hun zakenreizen. De producten en diensten komen wereldwijd op de markt onder het merk AirPlus International.