

Het zijn niet de beleidsbepalers die betalen...

Tienduizenden Belgische kmo's moeten nog overschakelen naar elektronische maaltijdcheques en vragen zich af op welke manier ze dat best doen.

Het voor zich winnen van de 'onbeslisten' in deze markt die volop in beweging is, vormt een enorme opportuniteit voor het duopolie dat ervoor ijvert dat de partners van de ondernemers, met name de sociale secretariaten, de vakverenigingen of de boekhoudkantoren, optimale adviezen verstrekken.

Brussel, 4 juni 2015 – Alle strategen weten het: *“Waar verwarring heerst, gaat degene die perfect weet wat hij doet met de buit lopen!”* Daarom krijgt de overgang naar maaltijdcheques in elektronische vorm alle aandacht van de belangrijkste leveranciers. Ze zijn tot alles bereid om het grootste deel van de markt voor zich te winnen en ze aarzelen niet om hun vermeende enige concurrent dwars te zitten als dat mogelijk is. Toegegeven, na de limietdatum van 30 september 2015 zullen de transfers van klanten van het ene merk naar het andere opnieuw verminderen, want in België heeft men traditioneel nauwelijks de gewoonte om zijn leveranciers te 'challengen'.

Bovendien dient gezegd dat de overstap naar het elektronische formaat van rechtswege leidt tot de verbreking van het contract dat in het verleden werd gesloten met de leverancier van papieren maaltijdcheques. Dit vereenvoudigt de overdracht van het dossier van een klant in aanzienlijke mate en prikkelt des te meer de honger van de traditionele leveranciers.

De sector wendt dus alle middelen aan. Enerzijds gaat men een monolithisch systeem met prijzen die jarenlang te hoog zijn geweest, ten grave dragen. Anderzijds biedt men bijkomende diensten aan of gaat men simpelweg ongegeneerd te werk en maakt men veel kabaal om een handtekening en een overstap naar het digitale systeem af te dwingen.

Sommige bedrijven zijn er reeds in geslaagd om voordeel te halen uit de situatie. Maar men kan alleen maar vaststellen dat het merendeel van de kmo's niet weet welke kant uit te gaan en dus het risico loopt naast een aanzienlijke besparing te grijpen die meer dan welkom is in deze moeilijke tijden.

71 euro per werknemer en per jaar! Dat is het gemiddelde bedrag dat kan worden bespaard voor wie de moeite neemt de verschillen tussen de diverse aanbiedingen na te gaan; de rest is van geen tel.

Onze markt is zo klein is dat de economische spelers er maar moeilijk toe kunnen komen een gezonde strijd te voeren over vraag en aanbod. Ondernemers leven hier in een luilekkerland als het gaat om beschikbare adviesorganen. Die laatste zijn meestal van uitstekende kwaliteit en stellen voor om een bedrijf bij te staan in elke fase van zijn ontwikkeling. Ze bieden analyses aan en delen hun goede praktijken met een management dat te vaak geconcentreerd is op andere zaken.

Dit ontsnapte uiteraard niet aan de aandacht van de belangrijkste actoren binnen de sector van de maaltijdcheques die deze bedrijven partnerships en andere 'preferentiële packages' aanbieden.

Maar welke logica en motivatie hanteren de consultants die publiekelijk complexere en duurdere oplossingen promoten bij hun klanten en leden?

Als 'digital native' is Monizze binnen de sector een revolutionaire partij die haar aanbod nooit heeft vermomd en die elke dag terrein wint zonder kunstgrepen. We tellen meer dan 6.000 bedrijven als klant, waaronder mooie referenties op het vlak van grootschalig beheer zoals Colruyt, KBC, Telenet of Keytrade bank – samen goed voor 150.000 kaarten. Als baas wijs ik er mijn collega's op dat ze steeds alert moeten blijven en tegen heilige huisjes moeten blijven schoppen.

Onze klanten delen allemaal de bereidheid om het beste voor hun personeel te willen. Ze willen steeds genieten van de beste prijs en ze durven nieuwe technologieën in te zetten om zich te differentiëren en het status quo in vraag te stellen. Bovendien geven veel sociale secretariaten toe dat een overstap naar maaltijdcheques van Monizze uiteindelijk veel eenvoudiger is dan een omschakeling bij dezelfde leverancier.

Voor wie zakendoet, zijn pragmatisme en gezond verstand vaak de beste raadgevers.

Over Monizze :

Monizze is een 100% Belgisch bedrijf, gefocust op de vereenvoudiging van het leven van zijn klanten en zijn gebruikers. De firma ontwikkelt oplossingen voor elektronische betaling en richt zich op opportuniteiten voor digitalisering van coupons, tickets of papieren cheques en waardepapieren.

Monizze bezit een overheidserkenning als uitgever van elektronische maaltijdcheques sinds juni 2011 en heeft reeds het vertrouwen verdiend van heel wat ondernemingen, met name de Colruyt-groep, de specialist in online betalingen Ogone, de KBC-groep (inclusief CBC), de vereniging Comeos of de brouwerij Alken Maes.

Voor meer informatie: www.monizze.be

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met:

Vincent Morrens VADEMECOM bvba Vuurkruisenlaan 173 1020 Brussel T: + 32 2 269 50 21 M: +32 475 93 25 16 E-mail: vm@vadecom.be www.vadecom.be	Jean-Louis Van Houwe Monizze SA/NV Avenue R. Vandendriesschelaan, 18-20 1150 Brussel T: +32 2 891 88 00 M: +32 498 44 57 99 E-mail: jlvh@monizze.be www.monizze.be
---	--