



iSHARE
powered by NLP

iSHARE en wat afsprakenstelsels mogelijk maken

Gijs Burgers

iSHARE-project.org

iSHARE en wat afsprakenstelsels mogelijk maken

Zonder het te beseffen maken we met z'n allen dagelijks gebruik van diensten die gebaseerd zijn op zogenaamde afsprakenstelsels. Een afsprakenstelsel regelt allerlei zaken die we als normaal beschouwen, zoals geld opnemen bij een andere bank en online betalen. Afsprakenstelsels hebben hiermee de kracht om hele markten naar een nieuw niveau te brengen. Maar wat is een afsprakenstelsel? En hoe verhoudt een afsprakenstelsel als iSHARE zich bijvoorbeeld tot een ander, zeer succesvol afsprakenstelsel als iDEAL? In dit stuk gaan we kort in op het verleden van geld opnemen in Nederland, hoe iDEAL tot stand is gekomen, en welke verschillen en overeenkomsten er zijn tussen iSHARE en iDEAL.

Vroeger kon je niet bij een andere dan je eigen bank geld opnemen; nu wel!

We vergeten 't soms, maar zo'n 30 jaar geleden kon je alleen geld opnemen bij je eigen bank, niet bij een andere bank. In de beginjaren van het pinnen, waren geldautomaten bedoeld om bankpersoneel te ontlasten en kon je alleen geld opnemen binnen de muren van je eigen bank.

Geleidelijk zijn de automaten naar de straat verplaatst en later konden klanten ook gebruikmaken van geldautomaten van andere banken. Inmiddels beschouwen we pinnen bij een andere bank als iets volstrekt normaal.

Wat is er voor nodig geweest om dit mogelijk te maken? Wat is er aan de achterkant gebeurd?

Banken in Nederland bleken gezamenlijk én individueel beter in staat te zijn om hun klanten te bedienen wanneer ze het mogelijk maakten om bij alle banken geld op te nemen, ook bij een bank waar je geen klant bent. Daartoe was het nodig om onderling afspraken te maken over wanneer en onder welke conditie het 'oké' is om geld op te nemen bij een andere bank en hoe dat 'onder de motorkap' werkt.

Vroeger kon je niet bij elke webshop betalen via je bank; nu wel!

Een soortgelijke ontwikkeling was zichtbaar in de groei--jaren van het internet. De Nederlandse banken zagen de potentie van e--commerce en daarmee de behoefte aan online betaaloplossingen.



Elke bank investeerde in zijn eigen online betaaloplossing zodat de klanten van Bank A konden betalen bij de webshops die ook klant waren bij Bank A. Maar al snel werd duidelijk dat geen van alle banken de hele markt zouden kunnen veroveren met hun eigen online betaaloplossing. Het gevolg: elke webshop moest voor elke bank een andere betaaloplossing implementeren. Dat was onaantrekkelijk en voor veel webshops technisch überhaupt niet haalbaar.

Deze fragmentatie had ook effect op de populariteit van individuele betaaloplossingen. Consumenten konden vaak niet met hun eigen bank betalen en moesten dat bij elke webwinkel opnieuw uitvinden. De toenemende behoefte aan online betaaloplossingen zagen de Nederlandse banken daarom niet terug in een toename aan gebruik van de eigen betaaloplossingen.

Om toch in te kunnen spelen op de marktbehoefte is een drietal toonaangevende banken een traject ingegaan waarin ze afspraken maakten om gezamenlijk online betalen mogelijk te maken voor al hun klanten, op een uniforme en simpele manier, zonder concurrentie te ondermijnen of de eigen identiteit te verliezen.

Hoe het iDEAL-traject succesvol marktinnovatie faciliteerde voor online betalen

Bovengenoemde afspraken vormen de basis voor iDEAL1: het zeer succesvolle online betaalproduct van en door de samenwerkende Nederlandse banken. Op dit moment wordt ongeveer 56% van de online aankopen in Nederland met iDEAL gedaan. iDEAL is daarmee een mooi voorbeeld van een goed werkend stelsel van afspraken.

De iDEAL afspraken beschrijven een gemeenschappelijke taal die banken in staat stelt hun systemen met elkaar te laten communiceren. Functioneel bestaat iDEAL onder andere uit afspraken over de gebruiksbeleving van de consument: welke informatie ziet een consument op welke manier en op welk moment in het betaalproces.

Het beheer - de 'governance' - van iDEAL gebeurt door een neutrale beheerorganisatie, Currence, waarbij banken en andere betaaldienstverleners zijn aangesloten. Currence is eigenaar van het iDEAL-product, ziet toe op de certificering van aangesloten organisaties en organiseert de doorontwikkeling van iDEAL met inspraak van de aangesloten partijen.

iSHARE als vehikel voor marktinnovatie voor de logistieke sector

Ook binnen de logistiek wordt steeds meer geleund op het internet en wordt gezocht naar manieren om in te spelen op trends als 'open businessmodellen', 'API's' en 'Internet of Things'.

In de logistieke praktijk zien we echter vaak deeloplossingen: oplossingen die maar werken voor één situatie en daarna lastig op te schalen zijn. Dit geldt ook op het gebied van identificatie, authenticatie en autorisatie binnen bestaande oplossingen.

Door sector brede afspraken te maken over hoe we personen, bedrijven en 'dingen' (bijv. containers) in de logistiek kunnen identificeren en personen en bedrijven kunnen authentifieren en autoriseren kan de logistieke sector afstappen van deeloplossingen.

Daarnaast brengen sector brede afspraken de belofte van nieuwe, meer open businessmodellen een stap dichterbij. iSHARE is in het leven geroepen om het maken van deze sector brede afspraken te faciliteren.

Conclusie: een afsprakenstelsel kan ook de logistieke sector een stap vooruithelpen

De producteigenschappen van geld opnemen bij de bank, betalen (of betaald worden) met iDEAL of data in de logistieke sector deelbaar maken zijn totaal verschillend. Niettemin is het principe duidelijk: een afsprakenstelsel kan de grondslag leggen voor een efficiëntere samenwerking en daarmee betere dienstverlening.

Met een afsprakenstelsel voor identificatie, authenticatie en autorisatie kan de logistieke sector, net zoals de banken dat hebben gedaan met hun pinautomaten en iDEAL, beter functioneren en meer waarde leveren voor de (eind)klant.

Gijs Burgers, iSHARE-team

¹ <https://www.currence.nl/producten/ideal/>

² <http://twinklemagazine.nl/nieuws/2016/10/aantal--online--transacties--op--smartphone--stijgt--sterk/index.xml>