

'Qua concurrentie zie ik op dit moment geen vergelijkbare oplossingen'

Thomas Brinkman |

Inu Goossens |

Bestellen en betalen met smartphones

'ONZE APP HEEFT 250 DOWNLOADS PER DAG'

Tekst Marjan Brouwers | Beeld Henk Marks

Waar blijft mijn bier, dacht Thomas Brinkman (27) vierenhalf jaar geleden op het zonovergoten en overvolle terras van De Drie Gezusters in hartje Groningen. Hij stuurde een sms naar de kroeg en daarmee was zijn gouden concept MyOrder geboren. Inmiddels heeft Thomas tien medewerkers en wordt zijn organisatie aanbevolen door onder meer Rabobank.

Slimme concepten zijn vaak gebaseerd op eenvoud. Een Eureka-moment. Zo'n idee had Thomas Brinkman toen hij op een terras in Groningen op zijn bier zat te wachten. 'Zou het niet handig zijn om je bier te bestellen met je mobiele telefoon, vroeg ik me af. Ik studeerde Human Technology en daar leer je wat mensen willen en wat technisch kan. Met dat idee in mijn achterhoofd heb ik een businessmodel ontwikkeld en ben daar op afgestudeerd. Op dat moment waren smartphones nog niet zo hot als nu, maar ik verwachtte toen al dat er een moment zou komen waarop bijna iedereen zo'n mobieltje zou hebben.' Met zijn bul en plan onder de arm ging Thomas op zoek naar investeerders en knoopte gesprekken aan met horecaondernemers.

Tien champagne

Al snel werd hem duidelijk dat bestellen alleen niet haalbaar zou zijn. 'Ik had gesprekken bij De Drie Gezusters en Kaap Hoorn en begreep dat ik ook een betaaloplossing moest bieden. Anders zou het mobiele bestellen te risicovol zijn voor de ondernemers. Een grapjas zou dan bijvoorbeeld tien champagne kunnen bestellen terwijl hij helemaal niet op het terras zit. Toevallig was de Rabobank net bezig met het ontwikkelen van een mobiele betaaloplossing, de zogenaamde minitix. Dat is in feite een portemonnee op je mobiele telefoon. Nog voordat de Rabobank hiermee naar buiten kwam, hebben we een afspraak gemaakt en nu werken we alweer vier jaar samen.' Met de opmars van de smartphones neemt de belangstelling van de consumenten om te

bestellen en betalen met een mobiel rap toe, vertelt Thomas. 'Vorig jaar ging het om 50 downloads per dag, nu zijn dat er al 250.'

Minder contant

Het idee achter MyOrder is praktisch. Thomas laat het zien met zijn eigen mobiel: 'Je downloadt de app, zet geld op je mobiel met een van de vele opwaardermogelijkheden en je kunt bij de aangesloten horecagelegenheden zien wat er op het menu staat en bestellen waar je trek in hebt. Doordat MyOrder gekoppeld is aan het kassasysteem ziet de bediening meteen wat je hebt besteld en aan welke tafel je zit. Dat scheelt de horecaondernemer veel tijd: personeel hoeft de bestelling alleen te brengen. Dat scheelt toch zeker een of twee keer heen en weer lopen. Vooral op piekmomenten als een terras op-



eens volstroomt is dat heel handig. Mobiel betalen betekent bovendien dat ondernemers minder contant geld in de zaak hebben. Dat is veiliger en goedkoper: ieder bankbiljet dat je bij een bank moet afstorten kost geld.'

Van parkeren tot pizza

De eerste jaren was MyOrder vooral bezig met het ontwikkelen van de techniek achter de app, het aansluiten van ondernemers en het uitbreiden van de mogelijkheden. Zo kun je nu de filmagenda van de Mustsee-bioscopen bekijken en kaartjes kopen. 'De eigenaar van een bioscoop vertelde me dat ze in het weekend wel twee ton contant geld in huis hadden en dat er altijd lange rijen voor de kassa's stonden. MyOrder lost beide problemen op.' Voor pizzakoeriers en andere bezorgers van maaltijden bleek dat ook een voordeel. 'Er zijn steden waar pizzakoeriers twee, drie keer per week worden overvallen. Als mensen mobiel bestellen en betalen lopen die koeriers veel minder risico.' Parkeren is een recente toevoeging aan de mogelijkheden. 'Dat doen we in samenwerking met de SHPV, de stichting die parkeerrechten van gemeentes verkoopt. In Enschede en Amersfoort kun je al met behulp van je kenteken en MyOrder parkeergeld betalen. Amsterdam komt er binnenkort bij en Groningen ook. Zo sluiten we heel Nederland aan. Verder zijn we bezig met het aansluiten van tankstations en wasstraten.'

Niet meer in de rij

Grootschalige evenementen lenen zich goed voor betalen via MyOrder. 'Bij de verkoop van kaarten voor grote festivals werken we samen met See Tickets, het grootste verkoop-punt in Nederland van concerten, theatervoorstellingen en festivals. Daarnaast biedt MyOrder ook een oplossing op het festival zelf. Bij grote festivals staan bezoekers vaak meermaals in de rij. Eerst voor de ingang, dan voor muntjes en dan nog eens bij de bar. Meestal zijn er niet meer dan twee pinau-

tomaten op een festivalterrein, dus met een beetje pech sta je daarvoor ook nog lange tijd in de rij. Wij hebben tijdens het Indian Summer Festival in juni een proef gedaan met een gezamenlijke VIP-lounge van de Rabobank en MyOrder. Bezoekers konden in onze tent in een genummerde zitzak met uitzicht op een van de podia in alle rust via MyOrder een biertje bestellen en nuttigen. Dat was een groot succes.'

Businessmodel

Ondernemers die zich aansluiten betalen een eenmalige fee om hun betaalsysteem aan MyOrder te koppelen. Vervolgens levert iedere transactie MyOrder een bedrag op. Thomas: 'Dat is ons businessmodel. Onze kracht is dat we er vroeg bij waren en dat bedrijven die zich bij ons hebben aangesloten niet zitten te wachten op een andere aanbieder waarvoor ze opnieuw zo'n betaalkoppeling moeten laten bouwen. Een app is zo gemaakt, maar dat geldt natuurlijk niet voor het platform dat erachter zit. Qua concurrentie zie ik op dit moment geen vergelijkbare oplossingen. Het maakt niet uit welke bank de consument heeft of welk merk smartphone: voor alle banken en smartphones hebben wij koppelingen met ons systeem gebouwd. Verder is de samenwerking met de Rabobank een duidelijke pre: het is een bank die als zeer betrouwbaar bekend staat. Bovendien raden de accountmanagers van de lokale bankkantoren hun klanten aan om zich bij MyOrder aan te sluiten.'

Hoewel het bedrijf nog klein is, ziet Thomas een mooie toekomst: 'Nederland loopt voorop in mobiele telefonie, maar ik verwacht dat het buitenland snel volgt. Onze volgende stap is de grens over. Wij zijn er klaar voor.'

www.myorder.nl