



История

Klarna™

www.klarna.com

Клиент: Klarna Group

Задача:

- заменить существующую платформу собственной разработки на более гибкое стороннее решение, которое позволит легко и быстро разрабатывать и настраивать систему «под себя»;
- модернизировать бизнес «с запасом на будущее», внедрив инновационную открытую платформу для разработки платежных сервисов;
- расширить бизнес в глобальном масштабе.

Реализация:

- интеграция многочисленных систем и интерфейсов различных форматов;
- разработка пяти инновационных финансовых продуктов, включая 2 флагманских продукта Klarna, предлагающих нестандартные сервисы для покупателей интернет-магазинов;
- обучение всех сотрудников Klarna работе на новой платформе в короткий срок, чтобы оперативно приступить к разработке сервисов.

Результат:

- проект был реализован в рекордно сжатые сроки (с момента подписания контракта до запуска прошло всего 6 месяцев);
- внедрение новой платформы позволило Klarna освоить несколько новых рынков

Klarna Group: Внедрение гибкой высокотехнологичной системы с прицелом на будущее для модернизации бизнеса и расширения своего присутствия на мировом рынке

О клиенте

Компания Klarna была основана в 2005 году и сегодня по праву считается ведущим провайдером электронных платежей, а также одной из самых динамично развивающихся компаний в Европе. Klarna специализируется на предоставлении сервисов, помогающих обезопасить покупки товаров через интернет и сделать их более удобными: для оформления заказа покупателю достаточно ввести адрес своей электронной почты и почтовый адрес.

В настоящее время Klarna Group обслуживает более 45 млн. покупателей и более 65 тыс. торговых компаний на 18 рынках по всему миру. Свыше 1400 высококвалифицированных специалистов работают в офисах Klarna Group.

Цели

Стратегическая миссия Klarna Group – сделать свой сервис самым любимым среди клиентов способом оплаты интернет-покупок. Для осуществления этой миссии требовалась система, которая не только обеспечит удобный и безопасный онлайн-шопинг уже имеющимся клиентам Klarna, но и позволит оперативно создавать и выводить на рынок новые продукты для глобального расширения бизнеса компании. Klarna пошла по довольно типичному пути стартапов – с момента основания компании их IT-инфраструктура стремительно развивалась и, хотя выбранная платформа прекрасно обеспечивала нужды компании в течение первых 9 лет, дальнейшее ее развитие оказалось практически невозможным. Уникальный бизнес амбициозной компании-стартапа требовал особого подхода в выборе платформы для своей IT-инфраструктуры – она должна быть ультрасовременной, гибкой и масштабируемой в соответствии с растущими бизнес-требованиями.

В 2013 году в рамках реализации глобальной миссии компании и сохранения конкурентоспособности на рынке руководством Klarna было принято решение заменить существующую платформу собственной разработки на стороннее промышленное решение. Потратив достаточно много времени на поиски такой системы, представители Klarna пришли к выводу, что готового промышленного решения, которое бы удовлетворяло их требованиям, просто не существует, поскольку предлагаемые компанией продукты и сервисы во многом уникальны. Кроме того, разрабатывать систему с нуля было бы также слишком рискованно и затратно по времени. После проведения ряда встреч и детальных обсуждений с представителями Compass Plus, Klarna остановила свой выбор на открытой программной платформе для создания платежных сервисов, которая лучше всего сочеталась с инновационной культурой Klarna.

Выбранная платформа TranzAxis позволила провайдеру электронных платежей самостоятельно разрабатывать и запускать на рынок новые сервисы не только в максимально сжатые сроки, но и с минимумом затрат. Задействовав потенциал открытой платформы TranzAxis, построенной на принципах сервис-ориентированной архитектуры, Klarna получила возможность самостоятельно вести системные разработки для реализации уникальных платежных сервисов «на лету» и выхода на новые рынки.

Ввиду сложности проекта и сжатых сроков реализации, проектные работы начались сразу же после подписания контракта в январе 2014 года.

Klarna имеет очень сложную информационную инфраструктуру: масса систем и сервисов, связанных между собой десятками различных интерфейсов. Внедрив TranzAxis в центральную часть этой инфраструктуры, Klarna реализовала единую сервисную платформу, в которой ведутся все финансовые продукты и торговцы, генерируются документы для участников, а также осуществляется взаимодействие со сторонними системами. Проект был очень непростым как с технической, так и с организационной точки зрения.

В рамках проекта были разработаны и запущены 5 финансовых продуктов, включая Klarna Invoice и Klarna Checkout. Сервис Klarna Invoice удобен при единичной покупке в отдельном магазине – покупатель оплачивает товар после доставки; Klarna Account позволяет совершать покупки в разных магазинах – в этом случае счет отправляется покупателю в конце каждого месяца. В отличие от традиционных банковских продуктов, контракты Klarna трехсторонние: они описывают взаимодействие между торговцем, клиентом и Klarna, поэтому такая конфигурация требовала нестандартных технологических решений. В ходе проекта была также произведена интеграция множества интерфейсов различных форматов – это стало возможным благодаря сервис-ориентированной архитектуре TranzAxis.

На протяжении всего времени с момента подписания контракта Compass Plus и Klarna тесно взаимодействовали друг с другом, чтобы обеспечить быстрый запуск проекта. Поскольку в проект было вовлечено много специалистов, проводились ежемесячные совещания проектных групп, где обсуждались требования, проделанная работа и планирование дальнейшей деятельности, что обеспечило выполнение задач в установленные сроки. В силу сложности поставленных задач и сжатых сроков исполнения, специалисты Klarna решили отказаться от традиционной схемы изучения новой платформы, при котором обучение происходит удаленно, – проектная команда Klarna изучала TranzAxis непосредственно по ходу проекта, используя конкретные примеры.

Результаты

Запуск проекта произошел в установленные сроки – 1 июля 2014 года, ровно через 6 месяцев после подписания контракта. Сейчас под управлением TranzAxis находятся все счета Klarna, а также взаиморасчеты между продавцами, эквайерами и банками.

В сентябре 2015 года Klarna запустила облачный сервис на базе TranzAxis в США. В ближайшее время планируется миграция всей текущей клиентской базы со старой платформы собственной разработки на новую современную платформу.

«Наша миссия заключается в том, чтобы максимально упростить онлайн-шопинг и сделать сервис Klarna самым любимым среди клиентов способом оплаты интернет-покупок. Для этого нам необходимо оперативно выводить на рынок новые продукты, не жертвуя при этом качеством и надежностью предоставляемых услуг. Мы делаем все возможное, чтобы наш сервис отвечал требованиям клиентов и соответствовал последним рыночным трендам, ни в чем не уступая традиционным банковским продуктам. Выбрав TranzAxis в качестве 'транзакционного двигателя' для нашего бизнеса, мы надеемся быстро освоить новые рынки, предоставляя качественный и надежный сервис нашим клиентам», – отметил Юваль Самет (Yuval Samet), Директор по продуктам Klarna.

О платформе TranzAxis

TranzAxis является открытой платформой для разработки платежных и банковских приложений, потенциал которой выходит за рамки архитектурных и концептуальных представлений о передовых системах электронных платежей, существующих сегодня на рынке. TranzAxis разработана компанией Compass Plus – международным поставщиком комплексных интегрированных и гибких программных продуктов и услуг в сфере электронных платежей. Технологии Compass Plus помогают финансовым институтам и провайдером платежных сервисов оперативно реагировать на стремительно меняющиеся требования рынка. Имея более чем 25-летний опыт в области разработки приложений розничных банковских систем, Compass Plus помогает своим клиентам строить эффективные и надежные системы различного типа и масштаба в странах Европы, Азии, Африки, Среднего и Ближнего Востока, Северной и Южной Америки.

Головной офис
+7 (3519) 260 000, 260 444
Enquiries.All@compassplus.com

Региональное представительство по продажам
и маркетингу в странах России и СНГ
+7 (495) 229 5499
DOM.Sales@compassplus.com

Compass Plus Group Headquarters,
Global Competence Centre
+44 (115) 753 0120
Enquiries.UK@compassplus.com




Regional Headquarters, Asia Pacific
+60 3 2178 6400
AP.Sales@compassplus.com

Regional Sales and Project Management, MEA
+962 6 563 54 60
MEA.Sales@compassplus.com

Regional Sales and Customer Support, Brazil
+55 (21) 2611 7820
LAC.Sales@compassplus.com

Regional Headquarters, US & Canada
+1 954 857 2777
NA.Sales@compassplus.com

Regional Headquarters, LATAM
+1 954 857 2777
LAC.Sales@compassplus.com

Follow us on  @Compass_Plus
 /CompassPlus
 /company/compass-plus