



European payment infrastructure provider · การเงินและฟินเทค - โครงสร้างพื้นฐานการชำระเงิน · เบอร์ลิน, เยอรมนี (ไฮเดลเบิร์ก, แฟรงก์เฟิร์ต, ฮัมบูร์ก, มิวนิก, เวียนนา, ลักเซมเบิร์ก, ออร์ฮุส) · อยู่ระหว่างดำเนินการ

## ผู้ให้บริการโครงสร้างพื้นฐานการชำระเงินในยุโรป: แพลตฟอร์มได้รับการปรับตำแหน่งใหม่ จากสินทรัพย์เชิงปฏิบัติการ สู่เทคโนโลยีที่นักลงทุนให้ความเชื่อมั่น และถูกเข้าซื้อกิจการโดยบริษัท PE ชั้นนำระดับโลก

**16%**

in 2024)

**EUR 199.3M**

(2022) to EUR 206

**EUR 220.5M**

(2024, +6)

### บริบทของลูกค้า

ลูกค้าของเราคือผู้ให้บริการชำระเงินในยุโรป ซึ่งมีสำนักงานใหญ่ในเบอร์ลิน ก่อตั้งขึ้นในช่วงต้นทศวรรษ 2000 บริษัทประมวลผลธุรกรรมกว่า 300 ล้านรายการต่อปี และมีปริมาณธุรกรรมเกือบ 2 หมื่นล้านยูโร ให้บริการร้านค้ากว่า 85,000 รายทั่วยุโรป บริษัทนำเสนอบริการรับชำระเงิน (acquiring), เกตเวย์การชำระเงิน และการจัดการวิธีการชำระเงิน โดยมีความแข็งแกร่งเป็นพิเศษในตลาดอีคอมเมิร์ซของเยอรมนี ด้วยพนักงานกว่า 750 คนในสำนักงานทั่วเยอรมนี ออสเตรีย ลักเซมเบิร์ก และสแกนดิเนเวีย ลูกค้าของเราได้สร้างตำแหน่งของตนเองในฐานะ PSP ระดับกลางของยุโรปที่ดำเนินงานในขนาดที่มีนัยสำคัญ บริษัทอยู่ภายใต้การบริหารของ PE นับตั้งแต่การเข้าซื้อกิจการโดย KKR และได้รับการปรับโครงสร้างใหม่ภายใต้เจ้าของรายใหม่ ซึ่งรวมถึง Alcentra, Goldman Sachs Asset Management และ Partners Group

### ความท้าทาย

เมื่อการเป็นเจ้าของโดยบริษัท Private Equity (PE) ทำให้เป้าหมายการขายกิจการเชิงกลยุทธ์ชัดเจนขึ้น ลูกค้าของเราเผชิญกับช่องว่างระหว่างความแข็งแกร่งในการดำเนินงานกับการรับรู้ด้านเทคโนโลยี แพลตฟอร์มประมวลผลธุรกรรมมูลค่าหลายพันล้านยูโรได้อย่างน่าเชื่อถือในแต่ละปี แต่ประสบการณ์การใช้งานผลิตภัณฑ์กลับเป็นอีกเรื่องหนึ่ง

เกตเวย์ที่ร้านค้าใช้งานนั้นล้าหลังกว่ามาตรฐานที่ PSP สมัยใหม่กำหนดไว้ เมื่อเทียบกับแพลตฟอร์มที่เน้นนักพัฒนาเป็นหลักอย่าง Stripe พอร์ตโฟลิโอเก่าและสร้างความยุ่งยากในการทำงานประจำวันของร้านค้า ความเสี่ยงในการรักษาลูกค้ามีสูง และความประทับใจแรกเริ่มในการเริ่มต้นใช้งานของร้านค้าก็ไม่สามารถแข่งขันได้

สถานการณ์ API ก็เป็นปัญหาไม่แพ้กัน เลเยอร์การผสานรวมมีความซับซ้อน เอกสารประกอบไม่สอดคล้องกัน และไม่เป็นมิตรกับนักพัฒนาภายนอก ในตลาดที่การเลือก PSP มักเริ่มต้นด้วยการที่นักพัฒนาประเมินคุณภาพเอกสารและการเข้าถึง Sandbox สิ่งนี้ถือเป็นข้อเสียเปรียบเชิงกลยุทธ์

สำหรับนักลงทุน PE ที่ประเมินสถานการณ์การขายกิจการ ช่องว่างเหล่านี้เป็นที่ประจักษ์ การตรวจสอบสถานะทางเทคนิคจะเปิดเผยข้อบกพร่องเหล่านี้ บริษัทต้องการมากกว่าการบำรุงรักษาตามปกติ แต่ต้องการเรื่องราวทางเทคโนโลยีที่น่าเชื่อถือ ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากการปรับปรุงผลิตภัณฑ์อย่างแท้จริง คำสั่งที่มอบให้ Gradion นั้นตรงไปตรงมา: "ทำให้เราดูน่าสนใจในมุมมองด้านเทคโนโลยี"

ความท้าทายที่ซับซ้อนคือ การปรับปรุงต้องดำเนินการโดยไม่กระทบต่อปริมาณธุรกรรมที่กำลังดำเนินอยู่ ระบบแบ็กเอนด์มีความเสถียรและไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ ทุกอย่างต้องถูกสร้างขึ้นรอบๆ ระบบเดิม ในขณะที่การดำเนินงานยังคงต่อเนื่องโดยไม่หยุดชะงักสำหรับร้านค้าที่ใช้งานอยู่กว่า 85,000 ราย

#### แนวทาง

Gradion ได้จัดโครงสร้างการดำเนินงานออกเป็น 3 ส่วนหลักที่ทำงานควบคู่กันไป ได้แก่ การออกแบบเขตเวทย์ใหม่, การสร้างแพลตฟอร์ม API ขึ้นใหม่ และการส่งมอบทางเทคนิค

การออกแบบเขตเวทย์สำหรับร้านค้าใหม่เริ่มต้นด้วยการวิจัย UX อย่างละเอียด ทีมงานไม่ได้ยึดติดกับเทมเพลตสำเร็จรูป แต่ได้วิเคราะห์ขั้นตอนการทำงานจริงของร้านค้า เพื่อระบุจุดที่พอร์ทัลเดิมสร้างความติดขัด, งานประจำวันที่ต้องใช้ขั้นตอนที่ไม่จำเป็น และส่วนที่อินเทอร์เฟซไม่สะท้อนถึงตำแหน่งทางการตลาดของแบรนด์ พอร์ทัลที่ออกแบบใหม่จึงเกิดขึ้นจากการวิจัยนี้ โดยมีลำดับชั้นข้อมูลที่ชัดเจน, เส้นทางการทำงานที่รวดเร็วขึ้น และคุณภาพอินเทอร์เฟซที่สอดคล้องกับผู้ให้บริการโครงสร้างพื้นฐานการชำระเงินระดับพรีเมียมในยุโรป

การสร้าง API ขึ้นใหม่เป็นไปตามแนวปฏิบัติที่ดีที่สุดของอุตสาหกรรมสำหรับประสบการณ์นักพัฒนา Gradion ได้รับโครงสร้างสถาปัตยกรรมเพื่อให้เกิดความสอดคล้องและคาดการณ์ได้, เขียนเอกสารประกอบขึ้นใหม่ทั้งหมด และลดความซับซ้อนของเส้นทางการเชื่อมต่อสำหรับทีมวิศวกรภายนอก เป้าหมายคือการเปลี่ยน API จากอุปสรรคทางเทคนิคให้เป็นกลไกขับเคลื่อนการเติบโต ช่วยให้การเริ่มต้นใช้งานของร้านค้าเร็วขึ้น และลดความติดขัดสำหรับการเชื่อมต่อส่วนเสริมจากภายนอกและการรวมระบบกับแพลตฟอร์มตลาด

ตลอดการดำเนินงานทั้งสองส่วน ทีมวิศวกรของ Gradion ได้รักษาการเชื่อมต่อโดยตรงกับระบบแบ็กเอนด์เดิมไว้ ไม่มีเส้นทางการทำธุรกรรมจริงใด ๆ หยุดชะงัก ระบบใหม่ถูกนำมาใช้ควบคู่กันไป, ตรวจสอบความถูกต้องกับสภาพแวดล้อมการผลิตจริง และส่งมอบพร้อมเอกสารประกอบฉบับสมบูรณ์และการฝึกอบรมทีมงาน เพื่อให้วิศวกรภายในของลูกค้าสามารถดำเนินการและขยายแพลตฟอร์มได้อย่างอิสระ

การดำเนินงานครั้งนี้ถูกวางตำแหน่งอย่างจงใจให้เป็นการปรับเปลี่ยนเชิงกลยุทธ์ ไม่ใช่แค่การปรับปรุงรูปลักษณ์ภายนอก ผลลัพธ์ที่ได้คือเทคโนโลยีที่นักลงทุนสามารถตรวจสอบได้ ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มที่สามารถผ่านการตรวจสอบวิเคราะห์สถานะ (Due Diligence) และเกณฑ์การพิจารณาอย่างละเอียดจากผู้ซื้อ PE ที่มีความเชี่ยวชาญทางเทคนิคสูง

#### ผลลัพธ์

85,000+

ร้านค้าที่ใช้งานแพลตฟอร์ม

การปรับเปลี่ยนแพลตฟอร์มครั้งนี้ส่งมอบผลลัพธ์ทั้งในระดับผลิตภัณฑ์และธุรกิจ:

เรื่องการมีส่วนร่วมของนักพัฒนา: API ที่สร้างขึ้นใหม่ช่วยลดความซับซ้อนในการเชื่อมต่อและเร่งการเริ่มต้นใช้งานของร้านค้า เปิดโอกาสให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่ที่เคยติดขัดด้วยข้อจำกัดทางเทคนิค

เพิ่มความพึงพอใจของร้านค้า: พอร์ทัลใหม่ช่วยลดความติดขัดในแต่ละวัน, ปรับปรุงขั้นตอนการทำงานให้มีประสิทธิภาพ และยกระดับประสบการณ์ผลิตภัณฑ์ให้เทียบเท่ากับผู้นำบริการ PSP ชั้นนำในยุโรป

มูลค่ากิจการเพิ่มขึ้น 1.4 เท่า: การปรับตำแหน่งแพลตฟอร์มได้เปลี่ยนขีดความสามารถทางเทคนิคให้เป็นมูลค่าที่นักลงทุนสามารถประเมินได้ ซึ่งมีส่วนโดยตรงต่อการเข้าซื้อกิจการโดยบริษัท PE ระดับโลกชั้นนำ

การเติบโตของรายได้ที่ยั่งยืน: จาก EUR 199.3M (ปี 2022) เป็น EUR 206.7M (ปี 2023) และ EUR 220.5M (ปี 2024, +6.7%); EBITDA ที่ปรับปรุงแล้ว EUR 31.9M (+16% ในปี 2024)

มีร้านค้าใช้งานแพลตฟอร์มกว่า 85,000 ราย; มีการทำธุรกรรมกว่า 331 ล้านรายการต่อปี; ปริมาณธุรกรรมต่อปี EUR 19.7B รักษาไว้ได้ตลอดช่วงการเปลี่ยนผ่าน

การปรับเปลี่ยนครั้งนี้เป็นมากกว่าแค่การปรับปรุงอินเทอร์เฟซ แต่เป็นการปรับตำแหน่งสินทรัพย์ทางเทคนิคให้สอดคล้องกับเป้าหมายทางธุรกิจของการเป็นเจ้าของโดย PE และทำให้การปรับตำแหน่งนี้ชัดเจนสำหรับนักลงทุนที่ต้องการประเมินมูลค่า

- ที่ปรึกษาด้านกลยุทธ์เทคโนโลยี
- การพัฒนา Payment API และ Gateway
- การออกแบบและเชื่อมโยง UX แบบครบวงจร
- การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์โดยคำนึงถึงนักลงทุน
- วิเคราะห์ประสบการณ์นักพัฒนา
- เอกสารทางเทคนิคและการส่งมอบ
- Payment gateway infrastructure
- REST API architecture
- UX research and design
- Backend integration (zero disruption to live transaction flows)

## พร้อมที่จะหารือเกี่ยวกับความท้าทายที่คล้ายกันหรือไม่?

Gradion ทำงานร่วมกับบริษัทซอฟต์แวร์ ฟินเทค และผู้ประกอบการอุตสาหกรรมใน DACH เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และแอฟริกา ได้รับการรับรอง ISO 27001 ประสิทธิภาพ 23 ปีในสภาพแวดล้อมที่มีกฎระเบียบและเติบโตสูง

[sales@gradion.com](mailto:sales@gradion.com)