



European payment infrastructure provider · Tài chính & Fintech - Hệ thống Thanh toán · Berlin, (Heidelberg, Frankfurt, Hamburg, Munich, Vienna, Luxembourg, Aarhus) · đang triển khai

Nhà cung cấp hệ thống thanh toán châu Âu: Nổi bật các giải pháp về tài sản và hành thành công nghệ chuỗi: mua và bán toàn cầu hàng

220,5 triệu EUR

doanh thu năm 2024, tăng từ 99,3 triệu EUR năm 2022

+16%

tăng trưởng EBITDA lãi suất trong năm 2024

85.000+

merchant đang hoạt động trên nền tảng

BỐI CẢNH KHÁCH HÀNG

Khách hàng là một nhà cung cấp dịch vụ thanh toán châu Âu có trụ sở tại Berlin, đã thành lập vào những năm 2000. Xí lý hơn 300 triệu giao dịch mỗi năm và gần 20 tỷ EUR tổng giá trị giao dịch, doanh nghiệp này phải vận hành 85.000 merchant trên khắp châu Âu. Công ty cung cấp các dịch vụ thanh toán (acquiring), cổng thanh toán (payment gateway) và các phương thức thanh toán, có bộ phận marketing thương mại và đội ngũ 750 nhân viên tại các văn phòng ở Áo, Luxembourg và Scandinavia, khách hàng đã có cơ sở để trở thành một nhà cung cấp dịch vụ thanh toán (PSP) tập trung tại châu Âu và quy mô hoạt động đáng kể. Công ty thu hút sự chú ý của các quỹ đầu tư nhân (PE) kể từ khi được KKR mua lại, và sau đó đã bị cấu trúc để quy định bởi các nhà đầu tư như Alcentra, Goldman Sachs Asset Management và Partners Group.

THÁCH THỨC

Khi quy định của các quỹ đầu tư nhân (PE) đặt ra tiêu chuẩn về chi phí và lợi nhuận, khách hàng phải tìm cách giảm chi phí vận hành và nâng cao hiệu quả công nghệ của mình. Nổi bật nhất là việc giảm chi phí giao dịch và mức độ đáng tin cậy của hệ thống, những thách thức sẽ phải giải quyết để duy trì lợi thế cạnh tranh.

Công ty dành cho merchant đã phải đối mặt với nhiều thách thức từ các PSP khác; Sự gia tăng của các nền tảng như Stripe, công nghệ thông tin này trở nên phức tạp và gây khó khăn cho quy trình làm việc hàng ngày của nhà bán lẻ. Khách hàng phải tìm cách giảm chi phí vận hành, và phải tìm cách vượt qua quá trình giới thiệu của nhà bán lẻ không còn cạnh tranh.

Tình hình API cũng góp phần làm tăng chi phí tích hợp phần mềm, tài liệu không đầy đủ và không thân thiện với người phát triển bên ngoài. Trong một thế giới mà việc tích hợp PSP thường bị bỏ qua vì chi phí phát triển ảnh hưởng đến tài liệu và không truy cập sandbox, đây là một trở ngại đáng kể.

Nhiều nhà đầu tư PE đang đánh giá các kênh bán hàng mới, những thách thức này rõ ràng. Quá trình chuyển đổi từ mô hình cũ sang mô hình mới. Công ty có nhiệm vụ là bắt đầu từ những thách thức của công nghệ thông tin và các nhà đầu tư đang chờ đợi sự thay đổi. Công ty đã trả lời: "Hãy khiêu khích chúng tôi để họ nhìn nhận công nghệ."

Thách thức ngày càng lớn: các hệ thống phần mềm cũ nhưng không làm gián đoạn khách hàng giao dịch trở lại. Hệ thống backend đã lỗi thời và không thể thay đổi. Một thách thức xây dựng xung quanh hệ thống hiện có, trong khi hoạt động và tiếp diễn không ngừng nhận được 85.000 nhà bán lẻ đang hoạt động.

GIẢI PHÁP

Gradion cấu trúc dẫn thành ba luồng công việc song song: tái thiết kiến trúc giao diện, xây dựng lại nền tảng API và hệ thống giao kết xuất.

Việc tái thiết kiến trúc dành cho merchant bắt đầu bằng nghiên cứu UX chuyên sâu. Thay vì áp dụng mô hình giao diện có sẵn, chúng tôi phân tích quy trình làm việc thực tế của khách hàng, xác định những điểm gây cản trở trên cổng thông tin hiện có, những tác vụ hàng ngày đòi hỏi các bước không cần thiết và nội dung giao diện chưa phản ánh ứng dụng thực tế của thị trường. Cổng thông tin mới được xây dựng dựa trên nghiên cứu đó: cấu trúc thông tin rõ ràng hơn, nội dung hoàn thành tác vụ nhanh hơn và trải nghiệm giao diện cho khách hàng và nhà cung cấp hệ thống thanh toán cao cấp tại Châu Âu.

Việc xây dựng lại API tuân thủ các chuẩn mở ngành và yêu cầu của nhà phát triển. Gradion đã tái cấu trúc kiến trúc để tối ưu tính linh hoạt và khả năng mở rộng, ví dụ tích hợp tài khoản và hệ thống hóa các quy định tích hợp cho các ứng dụng khác nhau bên ngoài. Mục tiêu là biến API thành trung tâm kết nối thành một nền tảng trung tâm, cho phép khách hàng kinh doanh tích hợp nhanh hơn và giảm thiểu rào cản cho các tác nhân bên ngoài và các tích hợp marketplace.

Trong suốt hai luồng công việc, chúng tôi duy trì tích hợp trở lại với hệ thống backend hiện có. Không có quy định giao diện trở lại nào bị gián đoạn. Các hệ thống mới được triển khai song song, chuyển đổi dần trên môi trường production và chuyển giao dữ liệu tài khoản cùng ào tập trung để các khách hàng có thể hành động và mở rộng nền tảng một cách dễ dàng.

Dẫn này cũng đề cập đến cách có thể tái thiết việc không phải là một sản phẩm mới mà là một phiên bản mới của sản phẩm hiện có. Kết quả của giao diện là công nghệ mới được áp dụng cho nhà sản xuất, nền tảng có thể cải thiện trong quá trình triển khai và chế độ xem xét kỹ lưỡng các nhà sản xuất có chuyên môn kết xuất cao.

KẾT QUẢ

85,000+

khách hàng kinh doanh đang hoạt động trên nền tảng

Hệ thống mới đã mang lại kết quả tích cực về hiệu suất và kinh doanh:

Tăng cường tác vụ nhà phát triển: API được xây dựng lại để giảm thiểu sự phức tạp trong tích hợp và đơn giản hóa quá trình tích hợp khách hàng kinh doanh, giảm các phản hồi từ khách hàng về lỗi kỹ thuật.

Nâng cao trải nghiệm khách hàng: Cổng thông tin mới giảm thiểu ma sát hàng ngày, tối ưu hóa quy trình làm việc và nâng cao trải nghiệm khách hàng lên một mức cao hơn các đối thủ cạnh tranh hàng đầu tại Châu Âu.

Tăng giá trị gia tăng lên 1,4 lần: Việc tái thiết nền tảng đã chuyển đổi kết xuất thành giá trị kinh doanh cho nhà sản xuất, đóng góp trở lại vào việc phân bổ lợi nhuận cho nhà sản xuất (PE) hàng đầu.

Duy trì tăng trưởng doanh thu: Từ 99,3 triệu EUR (2022) lên 206,7 triệu EUR (2023) và 220,5 triệu EUR (2024, +6,7%); EBITDA tăng 31,9 triệu EUR (+16% vào năm 2024).

Hơn 85.000 khách hàng kinh doanh đang hoạt động trên nền tảng; hơn 331 triệu giao dịch mỗi năm; tổng giá trị giao dịch hàng năm 19,7 tỷ EUR được duy trì trong suốt quá trình chuyển đổi.

Hệ thống mới đã vượt qua việc chuyển đổi giao diện. Nó đã tái thiết việc tài trợ kỹ thuật để hỗ trợ việc tham vọng kinh doanh của khách hàng PE và làm cho việc tái thiết trở nên minh bạch hơn đối với các nhà sản xuất.

DỊCH VỤ VÀ CUNG CẤP

- Tư vấn Chiến lược Công nghệ
- Phát triển API & Cổng thanh toán
- Thiết kế UX & Tích hợp Toàn diện
- Nhận vận hành theo yêu cầu Nhà đầu tư
- Kỹ thuật Triển khai Nhà phát triển
- Tài liệu Kỹ thuật & Chuyển giao

CÔNG NGHỆ ĐANG

- Hệ thống cổng thanh toán
- Kiến trúc REST API
- Nghiên cứu và thiết kế UX
- Tích hợp backend (không gian lưu trữ giao dịch trực tiếp)

Sự sàng lọc luận thách thức thị trường

Gradion hỗ trợ các công ty phôi mới, fintech và doanh nghiệp công nghệ tại DACH, Đông Nam Á và Châu Phi. Chúng nhận ISO 27001. 23 năm kinh nghiệm triển khai trong môi trường quy định và tăng trưởng cao.

sales@gradion.com