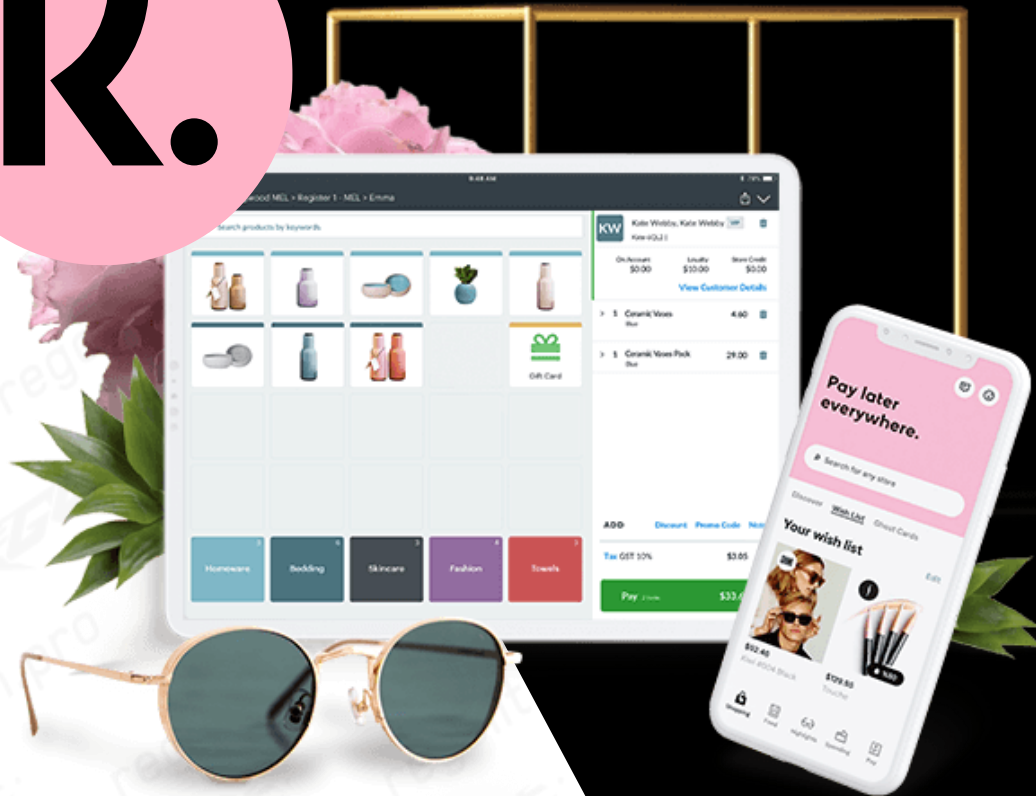




НОВАЯ PRE-IPO СДЕЛКА **Klarna.**

Шведская финтех-компания, которая предоставляет
финансовые услуги в интернете.



Bloomberg LEI



WELLS
FARGO

InteractiveBrokers

Klarna.

<https://www.klarna.com>

Klarna – Шведская финтех-компания, которая предоставляет финансовые услуги в интернете.

Компания разработала модель оплаты покупок, по которой клиенты предоставляют лишь базовую информацию о себе, чтобы получить рассрочку, а риски оцениваются собственными технологиями компании.

Klarna не берёт с покупателей никаких процентов, а зарабатывает на комиссиях с продавцов. Klarna была основана в Швеции в 2005 году.

150 млн чел

Активных
пользователей

25 млн чел

Из них граждане
США

45 стран

Клиенты со
всего мира

5000 чел

Сотрудников

2 млн

Покупок
ежедневно

450 тыс

Продавцов
подключено



Себастьян Семятковски
Основатель Klarna.com

В 2005 г. Себастьян Семятковски с друзьями создал стартап, который работает по принципу «покупай сейчас – плати потом».

За товар можно расплатиться в течение 30 дней. Другой вариант – платить каждые две недели по четверть суммы.

В отличие от банков и прочих кредиторов Klarna не берет с покупателя никаких процентов и сборов. Стартап сразу перечисляет деньги продавцу, а потом договаривается с покупателем, как тот будет возвращать долг – наличными, банковским переводом или картой.

Есть и рассрочка до 36 месяцев, но с покупателя тогда возьмут почти 20% годовых.

Klarna зарабатывает в основном на комиссиях с продавцов. В зависимости от страны и вида рассрочки, выбранного покупателем, ставки могут отличаться. Как правило, речь где-то о 3–6% от стоимости каждой покупки.

Тем не менее продавцу это выгодно. По статистике при рассрочке люди покупают больше, чем при оплате сразу. По подсчетам компании, если платеж разбивается на четыре части, средний чек увеличивается на 68%.

К тому же, сотрудничая с Klarna, продавец избавляется от необходимости разбираться в финансовой и налоговой системе каждой страны, с которой работает. Покупателям тоже проще: они могут заказывать у неизвестных фирм из третьих стран, не опасаясь обмана. Ведь срок для оплаты отсчитывается только с момента получения товара. **Можно отказываться от не подошедшего товара, ничем не рискуя, – Klarna не берет денег за возвращенные покупки.**



Klarna позволяет покупать людям даже без кредитного рейтинга: стартап использует собственные алгоритмы скоринга.

«99% клиентов Klarna не мошенники»,

– по словам основателя компании. Его доверчивость можно объяснить тем, что стартап появился в Швеции, где очень высокий уровень социального доверия.

Сейчас Klarna работает в 14 странах Европы и США. Но Семятковски заверил CNN, что проблемными оказываются по-прежнему меньше 1% кредитов.





Klarna отличается от большинства стартапов тем, что была прибыльной почти с самого начала!

Но 2019 год стал убыточным из-за США: чтобы ускорить покорение американского рынка, компания решила не скупиться на вложения в него. По состоянию на конец прошлого года ее услугами воспользовалось более 11 млн американцев.

В 2020 г. с его пандемией эти вложения вполне оправдались. Опрос McKinsey & Company показал, что в США 75% потребителей попробовали новые бренды, магазины или новые способы совершения покупок. **Из тех, кто впервые покупал онлайн, 82% продолжают это делать и после победы над коронавирусом.**

Klarna начала работать в Италии, Испании, Бельгии и Австралии.

В первой половине 2021 года при посредничестве Klarna во всем мире было продано товаров на \$22 млрд, это на 44% больше, чем за тот же период прошлого года. Выручка компании увеличилась на 36% до \$466 млн.

К 200 000 ритейлеров, сотрудничающих с Klarna (среди них такие гиганты, как H&M, IKEA, Samsung, ASOS, Nike, Aliexpress), за полгода прибавилось еще 35 000 с лишним, в том числе Sephora, Groupon, Nixon, Vans, The North Face и Ralph Lauren.



BALENCIAGA

SEPHORA



Sebastian Siemiatkowski



Klarna Co-founder & CEO

klarna.com

Стокгольм, Швеция

Twitter @Klarna (followers: 54,3k)

Klarna – шведская финтех-компания, которая предоставляет финансовые онлайн-услуги, такие как платежи за интернет-магазины и прямые платежи, а также платежи после покупки. В 2021 году объем онлайн-продаж компании составил около 80 миллиардов долларов США. По состоянию на 2011 год около 40% всех продаж электронной коммерции в Швеции проходили через Klarna. В 2021 году компания была самой ценной частной технологической компанией Европы с оценкой в 45,6 млрд долларов, однако в 2022 году она упала до 6,7 млрд долларов. Основная услуга Klarna заключается в предоставлении услуг по обработке платежей для индустрии электронной коммерции, управлении претензиями магазинов и платежами клиентов. Он стал известен как поставщик услуг «Купи сейчас, заплати потом», предлагая клиентам кредит на их покупки как часть процесса оформления заказа.

2005

Дата основания

5000

Численность сотрудников

\$4.7B

Привлечено инвестиций

\$6.7B

Оценка последнего раунда

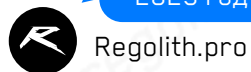
Series I

Дата последнего раунда (08.2022)

+5%

Еженедельный рост (2022г.)

Нам повезло оказаться в удивительное время, когда мы можем купить акции финтех гиганта в разы дешевле их стоимости еще год назад и понимая, что эта та компания, которая будет стремиться в числе первых выйти на IPO в 2023 году. 🔥



x2

Ожидаемый апсайд (2023г.)

2023

Планируемое размещение IPO

\$10.000

Минимальный лот для участия

\$490

Цена 1 акции

Основные Инвесторы:



Бизнес-партнёры:





Написать в Telegram



Написать в WhatsApp



Написать на почту

regolith.pro

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ

