



**Kund:** Adlibris **Affärsområde:** Böcker  
**Plats:** Sverige **Klarna-lösning:** KCO online

## Ett partnerskap värt att skriva hem om!

Är man en digital bokhandel idag måste man erbjuda mycket mer än den senaste bästsäljaren för att bli framgångsrik. Dagens e-handelskunder kräver helt enkelt mycket mer än det. Och det är exakt den analysen som gjort Adlibris så framgångsrika.

Adlibris ses definitivt som en av pionjärerna inom e-handel på den nordiska marknaden. Bolaget grundades 1997 som en ren bokhandel, och har sedan dess upplevt en enorm tillväxt och expansion. Idag erbjuder Adlibris både roliga och inspirerande shoppingupplevelser på webben.

Verksamheten präglas av frasen Bookstore +, där man erbjuder allt från böcker, leksaker och brevpapper till köksmaskiner och hälsoprodukter. Med samma passion för alla produkter och alltid med kundservice i fokus, strävar man alltid efter att förbättra sina tjänster och erbjuda sina kunder konkurrenskraftiga priser och snabba leveranser.

---

*”Enligt oss är Klarna ett av nordens mest progressiva och professionella företag inom alla kategorier som vi någonsin haft att göra med. Vi har en enorm respekt och tilltro i att vad vi än ger oss i kast med tillsammans med dem så kommer det att bli superbra för oss båda.”*

– Henrik Oscarsson, COO, Adlibris AB

---

**Klarna.**

**Adlibris**

## Utmaning.

Mot senare delen av 1900-talet började Adlibris att växa, och man växte fort. Men, den fakturalösning man använde sig av, var både dyr och tidskrävande och betalningarna var inte heller optimala. Man bytte till Klarna Faktura 2010, och allt gick bra.

2013, hade man en solid plattform på plats med ungefär 20 miljoner besökare per år. Men man kände behov av en partner som man kunde växa tillsammans med. En partner som var villig att ta risker och inte var rädd för att komma fram till banbrytande lösningar. Men samtidigt kunna ta hand om alla betalningslösningar på proffsigt sätt och på ett ställe.

## Lösning.

2013 lanserades även Klarna Checkout och Adlibris hade lanserat en helt ny site. Så timingen för ett utökat partnerskap var helt perfekt. Adlibris blev alltså en av de allra första e-handelsföretagen att använda Klarna Checkout. Till saken hör att man blivit erbjuden billigare alternativ än Klarnas Checkout från konkurrenter, utan att nappa. Man ansåg helt enkelt att det Klarna erbjöd för dagen, och det som väntade runt hörnet var bättre. Avgörande för valet var också att man hade haft, och har, ett riktigt bra förhållande till varandra. Båda företagen supportar varandra med attityden att "det här löser vi tillsammans".

## Resultat.

Klarnas fakturerings tjänst bidrog direkt till betydligt smidigare och ekonomiskt mer fördelaktig hantering av kundfakturor. Och med Klarna Checkout på plats såg Adlibris dessutom en massiv ökning av antalet konverteringar. När man nu hade allt på plats för en horisontell expansion och en state-of-the-art betalningsstruktur som på riktigt stöttar tillväxt har Adlibris fortsatt att öka både sin försäljning och sin konvertering. Idag erbjuder de en kontant- och betalningslösning som är under ständig utveckling.

## 6,5 skäl att välja Klarna.

1. Göra köpresan så snabb och enkel som möjligt
2. Öka antalet betalningsalternativ
3. Öka antalet transaktioner i kassan
4. Minska administrativa kostnader
5. Förbättra kundservicen
6. Kunna använda Klarna som komplement in-store
- 6,5. Och så är det smooth