

Oslo, 23. august 2010

Visma kjøper finsk on demand-selskap og intensiverer nettsatsningen

Visma kjøper finske Severa og utvider porteføljen av løsninger for CRM, prosjektstyring, timeregistrering og automatisert fakturering. Severas programvareløsninger for Professional Services Automation (PSA) tilbys utelukkende som Software as a Service (SaaS), og kompletterer Vismas brede spekter av nettbaserte programvareløsninger for SMB-markedet.

- Severas SaaS-løsninger har en sterk markedsposisjon blant virksomheter som innen service- og tjenestehandel. Vi forventer at interessen for nettbasert programvare vil øke drastisk i fremtiden, sier Bjørn Ingier, som leder Vismas programvaredivisjon, Visma Software, i alle markeder.

Severa ble grunnlagt i Finland i 2004, og har kontorer i Helsinki, Lappeenranta og Stockholm. Severa tilbyr SaaS-løsninger som automatiserer og optimaliserer verdikjeden for tjenesteytende selskaper, med funksjonalitet for kundefølgning, prosjektstyring, timeregistrering, automatisk fakturering og rapportering. Selskapet har 500 kunder med 7000 brukere i mer enn ti land.

Strategisk oppkjøp

Som et rent SaaS-selskap vil Severa styrke og utfylle Vismas portefølje av nettbaserte programvareløsninger. Med oppkjøpet av Severa, tar Visma også et fastere grep om markedet for PSA-programvare.

- Visma er Nordens ledende leverandør av forretningsprogramvare og outsourcing av økonomiprosesser. Vårt mål er å styrke produktporteføljen og komplettere kompetansen innen nettbasert programvare. Oppkjøpet er et ledd i strategien for å nå dette målet. Severas SaaS-løsninger, kombinert med våre øvrige internettbaserte tjenester, samt vår omfattende kunnskap om økonomifaget og ERP-systemer, vil tilføre kundene våre verdifulle gevinster, forklarer Bjørn Ingier.

Største ERP-tilbyder i Norden

Visma har vokst betydelig innen ERP de siste årene, og vunnet markedsandeler i stort sett alle nordiske enkeltmarkeder hvert år, noe som i følge Gartner Group nå betyr at Visma er største ERP-tilbyder i Norden. Den offensive satsningen på nettbaserte løsninger, gjennom oppkjøpet av Severa, tilrettelegger for videre vekst innen virksomhetsforbedrende programvareløsninger, et område hvor Visma tradisjonelt har vært blant de aller mest etterspurte leverandørene.

- Vi ser frem til å bli en del av Nordens største programvareselskap. Vi er sikre på at samarbeidet vil resultere i mange interessante muligheter for både eksisterende og nye kunder. Vismas ledende markedsposisjon, vide partnernettverk og omfattende kundebase vil bidra til at vi kan vokse enda raskere enn vi har gjort på egen hånd, sier Ari-Pekka Salovaara, administrerende direktør i Severa.

Både Visma og Severa tilbyr effektivitet

Severa og Visma har samme overordnede visjon om å levere løsninger som bidrar til å øke effektiviteten og styrke konkurranseevnen til virksomheter i hele Norden.

- Vårt fokus er å tilby brukervennlige løsninger for prosjektorienterte organisasjoner, som for eksempel selskaper som leverer tjenester innen reklame, konsulentoppdrag, IT, ingeniørfag, jus og arkitektur, i tillegg til offentlige virksomheter. Med våre SaaS-løsninger opplever kundene å kunne forbedre arbeidsprosesser og forretningsdrift. Dette vil vi fortsette å bidra til i enda større skala som en del av Visma, avslutter Salovaara.

For mer informasjon, kontakt:

Bjørn Ingier, divisjonsdirektør Visma Software, +47 934 19 200

Ari-Pekka Salovaara, administrerende direktør i Severa Oyj, +358 44 056 3966

Visma er Nordens ledende leverandør av effektiviserende produkter og tjenester innen programvare, outsourcingstjenester, innkjøpsløsninger, innfordringstjenester og butikkdataløsninger. Visma forenkler og automatiserer virksomhetsprosesser innenfor både privat og offentlig sektor, og har 220 000 kunder i Nord-Europa. Konsernet har 4 100 ansatte og hadde i 2009 en omsetning på NOK 3 381 mill. Se visma.no og visma.com.