

Pressmeddelande

Stockholm, Sverige

20 september 2010

EPiServer visar fortsatt stark tillväxt

Omsättningen ökade med 22 procent under första halvåret och försäljningen på den strategiskt viktiga amerikanska marknaden utvecklades enligt plan på ett mycket positivt sätt. Bland de nya kunderna i USA finns Summit Business Media, Adaptive Marketing och Worldpoint.

EPiServer säljer sitt erbjudande via partners och under andra kvartalet fortsatte den goda tillväxten av partner nätverket. 26 nya partners rekryterades, vilket innebär att det totala antalet partners uppgick till 460. Antalet partners i USA är nu 35, en ökning med tio gånger i jämförelse med samma tidpunkt förra året. Bland nya partners på den amerikanska marknaden under andra kvartalet finns Comsys och American Eagle.

"Den amerikanska marknaden är strategisk för EPiServer och vi får nu ett kvitto på att vår affärsmodell där vi enbart säljer via våra partners medför att företag som tidigare arbetat med våra konkurrenter på den amerikanska marknaden väljer att teckna avtal med oss," säger Martin Henricsson, VD på EPiServer. Det starka engagemang som finns i vårt partner nätverk är en av våra största tillgångar och ett resultat av det engagemang som EPiServer Partner Summit 2010 attraherade över 300 deltagare från hela världen under tre dagar i början av juni."

Viktiga nya kunder och webbplatser under det andra kvartalet var DeLaval, Masterpet, Dower, Svenska Jägarförbundet och Sandvik Materials Technology. Andra noterbara händelser under andra kvartalet var den planerade börsnoteringen som drogs tillbaka på grund av hög volatilitet på aktiemarknaden samt den formella lanseringen av EPiServer Commerce. Med EPiServer Commerce utvidgade EPiServer sitt erbjudande till att omfatta innehåll, social media, kommunikation och e-handel.

EPiServer är en av världens snabbast växande leverantörer av plattformar, produkter och tjänster som möjliggör en online-närvaro som engagerar och driver slutkundens affärsresultat. Bolaget har under de senaste två åren genomgått en internationell expansion, öppnat kontor på 6 nya marknader samt breddat sitt produktutbud för att hantera företags hela online-närvaro.

"En allt större del av ett företags affärer och relationer med sina kunder hanteras och görs online. Vi ser en accelererande efterfrågan på teknik som gör att företag och organisationer effektivt kan kommunicera med nuvarande och potentiella kunder samt sälja online. Det skall vara enkelt att publicera dynamiskt innehåll, skapa communities och arbeta med social media", säger Martin Henricson, VD för EPiServer. "I det sammanhanget är vår plattform unik och vårt erbjudande leder till en växande lista av nya kunder och partners. Framöver räknar vi med fortsatt aggressiv tillväxt på den nordamerikanska marknaden och ytterligare expansion av vår globala närvaro."

För ytterligare information:

Maria Wasing, marknadschef på EPiServer

Tel: 073-852 17 52

maria.wasing@episerver.com

Om EPiServer:

EPiServer grundades 1994 och är en ledande leverantör av plattformar, produkter och tjänster för att möjliggöra en engagerande online-närvaro som driver slutkundens affärsresultat. EPiServers plattformar används dagligen av 130 000 webbredaktörer på fler än 9700 webbplatser i hela världen. All försäljning av EPiServers plattformar sker genom EPiServers partnernätverk som omfattar mer än 450 partners i över 30 länder. Företaget är certifierad guldpartner till Microsoft och har fått högsta betyg, AAA, av Dun & Bradstreet sedan år 2000. EPiServer har kontor i Sverige, USA, Danmark, Norge, Finland, Holland, Sydafrika, Australien, Vietnam, Ukraina och Storbritannien. För mer information, besök www.episerver.se