

Pressinformation

Stockholm 2010-03-24

Försäljningsframgångar 2009 lägger grunden för ett starkt 2010 för Visma Software AB

2009 blev ett tillfredsställande år med ett starkt årsavslut för Visma Software. Trots lågkonjunktur slöts 35 procent fler kundavtal och hela 55 procent fler partneravtal. Växande marknadsandelar, ökad lokal närvaro och framgångar i segmentet för mindre företag är förklaringar till ett bra resultat för Visma Software.

Trots att 2009 blev ett utmanande år för många leverantörer av affärssystem summerar Visma Software ett år med stark avslutning. En offensiv satsning på ett större och mer lokalt partnersnätverk gick hand i hand med satsningar på lösningar för mindre företag.

Nya marknadsandelar

Med affärssystemet Visma Business har nya marknadsandelar tagits i segment i vilka Visma Software tidigare inte varit starka. Med affärssystemet Visma Business erbjuds en naturlig övergång från systerföretaget Visma Spcs produkter när kundernas behov växer. Men även inom övriga produktområden har Visma Software tagit marknadsandelar och det lägger grunden för ett ännu starkare 2010.

– Utsikterna för 2010 är väldigt goda och vi känner tydligt marknads efterfrågan i alla våra segment, säger Björn Mattsson, vd i Visma Software.

Högt ställda mål

Samtidigt fokuserar koncernen hårt på produktutveckling och är mån om att vara marknads mest innovativa leverantör av programvaror.

– Charmen med oss är att kunderna både får ta del av hela vår koncerns styrkor samtidigt som vår nya geografiska satsning gör oss till den lokala leverantören i många orter, säger Björn Mattsson.

Med fler lokala återförsäljare kommer Vismas erbjudande närmare kunderna och deras specifika behov. Det är ett prioriterat område under 2010 för Visma Software som aldrig tidigare arbetat så hårt på att ingå nya partnersamarbeten.

För mer information kontakta

Björn Mattsson, vd Visma Software, 0707-25 52 22, bjorn.mattsson@visma.com