



07-12-2015 14:00 CET

## **Visma kjøper Abalon og styrker satsingen på løsninger for kundelojalitet**

**Visma Retail kjøper Abalon AB, et selskap som utvikler løsninger for bedre kundeinnsikt gjennom kunde- og lojalitetsprogram. Visma Retail tar dermed et viktig steg i satsingen på løsninger som hjelper detaljister å drive kundelojalitet og treffe rett med sine tilbud.**

– Det er veldig spennende å operere innen detaljhandel nå som digitaliseringen begynner å ta fart. Vi ser at mye skjer innen forbrukerrelaterte bransjer og rundt mobile shoppingløsninger. Takket være oppkjøpet av Abalon vil vi bli enda bedre på å hjelpe detaljister med å skape kundelojalitet som gir resultater, sier Peter Fischer, divisjonsdirektør i Visma

Retail.

Oppkjøpet forsterker Visma Retail's posisjon som den ledende nordiske aktøren for produkter og tjenester til detaljhandelen. Sammen kan Visma Retail og Abalon tilby markedet en komplett portefølje – fra kundelojalitet til kundemøte, samt prosessene for butikk og kjededrift. Oppkjøpet er en del av Vismas strategiske satsing på kundelojalitetsløsninger i hele Norden.

### **Nye forutsetninger i bransjen**

Da forbrukeren alltid er på nett, har det blitt viktigere enn noen gang for aktører innen detaljhandelen å forstå kjøpsprosessen og forbrukerens kjøpsadferd før, under og etter et kjøp. Detaljister opplever høy konkurranse og kamparenaen i bransjen har forandret seg.

– I dagens digitale samfunn er det enda viktigere å forstå og engasjere seg i forbrukerne. Det gjelder å gjøre sin butikkjede relevant gjennom å kommunisere personlig og gi tilbud i de rette øyeblikkene og sammenhengene, sier Peter Fischer.

### **Fokus på varige forretningsfordeler**

Abalons spisskompetanse er kundelojalitet som utvikler og bidrar til forretningsfordeler. Dette omfatter for eksempel CRM og Business Intelligence. Blant kundene finnes flere ledende aktører innen detaljhandelen og apoteksektoren. Selskapet har sin base i Stockholm.

– Vi er spesielt glade for å kunne fortsette med å utvikle vår virksomhet med en sterk aktør som Visma som eier. Det er betydningsfullt for oss og våre kunder å inngå i et så ambisiøst og voksende konsern. Vårt tilbud komplementerer Visma Retail's portefølje veldig bra, både når det gjelder løsninger og kunnskap. Sammen utgjør vi en helhet som kommer til stor nytte for både eksisterende og nye kunder, sier Jörgen Larsson, styreleder i Abalon.

### **For mer informasjon, kontakt**

Peter Fischer, divisjonsdirektør i Visma Retail, +46 (0)70-350 61 16,  
peter.fischer@visma.com

Peter Upman, administrerende direktør i Abalon, +46 (0)73-420 60 95,  
peter.upman@abalon.se

---

## Om Visma

*Visma gjør virksomheter mer effektive. Konsernet leverer programvare, outsourcingtjenester, innkjøpsløsninger, innfordringstjenester, butikkdataløsninger, samt IT-relatert utviklings- og konsulentvirksomhet. Visma forenkler og automatiserer virksomhetsprosesser innenfor både privat og offentlig sektor. 400 000 nordeuropeiske kunder benytter Vismas produkter og tjenester, og ytterligere 330 000 bruker Visma som hosting-partner. Konsernet har 6 700 ansatte og hadde i 2014 en omsetning på NOK 7 100 mill. Se [visma.no](http://visma.no) og [visma.com](http://visma.com)*

## Kontaktpersoner



### **Lage Bøhren**

Pressekontakt

Head of Communication Norway

[lage.bohren@visma.com](mailto:lage.bohren@visma.com)

+47 921 57 801