

2014-09-24

Loxysoft AB förvärvar Dolphin AS och bildar Loxysoft Group

Loxysoft AB som idag är Sveriges mest framgångsrika leverantör av tjänster och produkter för kontaktcenterindustrin förvärvar Dolphin Software AS av Verdane Capital VI, Verdane Capital VII och Via Venture Partners och bildar Loxysoft Group.

Loxysofts position som nummer ett på marknaden för utgående telefoni har möjliggjorts med hjälp av Nordens mest effektiva dialersystem som innefattar dialer och säljstödsystemet Loxysoft Sales samt tillhörande hårdvara och infrastruktur. Efter många års dominans på den svenska marknaden tar vi nu ytterligare ett steg i utvecklingen och förvärvar Dolphin Software AS inklusive dotterbolaget Dolphin Software AB, fd. XLScheduler AB, och bildar Loxysoft Group. Även telefonoperatören Loxytel AB kommer att ingå i Loxysoft Group. Efter förvärvet av Dolphin Software AS har Loxysoft Group ett komplett erbjudande inkluderande programvara, hårdvara, infrastruktur och kompetens för att säkra sin position som Nordens ledande leverantör av verktyg för kontaktintensiva verksamheter och säljande organisationer.

- Att vara störst i Norden innebär många fördelar för våra befintliga kunder och naturligtvis är det en konkurrensfördel att vi kan visa upp referenskunder över hela världen, säger Tobias Sjölander, VD för nybildade Loxysoft Group.

Loxysoft har sedan starten haft stora framgångar med dialersystemet och säljstödsystemet Loxysoft Sales. Efter förvärvet av Dolphin utökats produktportföljen med Dolphin Contact Center. Dolphin Contact Center används av kontaktcenter över hela världen och är ett ledande system för inkommande telefoni. Nytt i portföljen är också ProScheduler, Dolphin Q och Social CRM, även dessa med en global målgrupp och en stabil kundstock. ProScheduler är ett bemanningsystem som hjälper verksamheter att optimera och effektivisera sin bemanning. Dolphin Q är en komplett kontaktcenterlösning för dem som använder sig av Microsoft Lync som kommunikationsplattform. Social CRM hanterar ett företags kommunikation och bevakning i alla sociala kanaler via ett enda intuitivt gränssnitt.

Således kompletterar vi nu Loxysofts fokus på utgående telefoni och effektiv försäljning med Dolphins förmåga att hantera inkommande telefoni och kundtjänst.

- När två företag kompletterar varandra så bra som Dolphin och Loxysoft gör, då uppnås synergieffekter som är svåra att komma åt på annat sätt. Att Dolphin och Loxysoft slår ihop sina verksamheter gör Loxysoft Group till en svårslagen kombination, säger Haakon Smeby, VD på Dolphin Software AS.

Förvärvet av Dolphin Software AS och införlivandet i Loxysoft Group kommer att innebära stora fördelar för både Dolphins och Loxysofts kundstockar och gör Loxysoft Group till en global aktör med kapacitet att konkurrera på flera olika marknader och attrahera en betydligt större målgrupp. I och med sammanslagningen fördubblas personalstyrkan och det blir en breddning av den existerande kompetensen vilket ger Loxysoft Group och dess kunder en trygghet inför de utmaningar som kontaktintensiva företag står inför de närmaste åren.

– När nu alla bitar faller på plats ser vi en stor potential för en internationell tillväxt, säger Emma Skygebjerg, VD för Dolphin Software AB.

Loxysoft Group kommer inledningsvis att omsätta 140 miljoner kronor och ha kontor i Östersund, Bräcke, Stockholm, Göteborg och Oslo. Huvudkontoret kommer även fortsättningsvis att vara förlagt till Östersund.

Om Loxysoft

Loxysoft är ett modernt och ambitiöst IT-bolag som byggdes upp runt dialersystemet och säljstödssystemet, Loxysoft Sales, enorma framgångar. Följden blev att Loxysoft i mitten av 2000-talet rankades som ett av världens femhundra snabbast växande företag. Idag har företaget stabiliserats med en kontrollerad tillväxt och har ett 50-tal anställda på tre orter i Sverige: Östersund, Stockholm och Bräcke.

I och med lanseringen av Loxysoft Flow 2012, stärktes Loxysofts profil som säljstödsspecialister ytterligare, samtidigt som Loxysofts målgrupp mångdubblades. Numera vänder sig Loxysoft till i princip alla kontaktintensiva företag och företag med någon form av säljfokus.

Om Dolphin

Dolphin är en av Nordens ledande produkt- och tjänsteleverantörer inom kontaktcenter och bemanningsplanering. Dolphin levererar kompletta lösningar och konsulttjänster till både privat och offentlig sektor, för alltifrån små till stora kontaktcenter. Med mer än 20 års erfarenhet i branschen har Dolphin en gedigen kunskap och en god förståelse för alla typer av utmaningar inom kontaktcenterverksamhet.

Dolphin levererar stabila och användarvänliga system för hantering av ärenden via såväl traditionella kanaler, som sociala medier och chat, samt bemanningsplanering (WFM).

Om Loxytel

Loxytel AB är en teleoperatör som levererar telekommunikation som tjänst till företag. Loxytel har idag möjlighet att vara helhetsleverantör till företag med verksamhet i hela världen. Loxytel växte 2013 genom företagsförvärv av bolaget Mobot AB. I förvärvet ingick en IP-Centrex telefoniplattform samt hela personalstyrkan och dess samlade kompetens. Det gör att Loxytel idag har en gedigen kompetens och erfarenhet både inom växeltefoni, operatörstjänster samt telekomstrategi. En viktig styrka Loxytel besitter är erfarenheten från både leverantörs- och kundperspektiv, vilket medför en mycket god kundförståelse.

Kontakt:

VD, Tobias Sjölander

tobias.sjolandert@loxysoft.se

+46 (0)70-660 54 23