

Pressemeddelelse

Enalyzer indtager Norge

Efter succesfuld etablering i Sverige er den Forst North-noterede danske softwarevirksomhed Enalyzer A/S parat til at indtage det norske marked. Enalyzer har således indgået en franchising-aftale med selskabet Enalyzer Norge AS stiftet af Kjetil Heggenhougen, der som direktør skal varetage salg og markedsføring af Enalyzers løsninger i Norge.

København, den 11. september 2007 – Den danske softwareleverandør Enalyzer A/S, der er noteret på den alternative handelsplads First North, har netop indgået en franchising-aftale, der skal sikre en succesfuld indtræden på det norske marked.

Aftalen er kommet i stand blot kort tid efter, at Enalyzer har fået en succesfuld start på det svenske marked med tilgang af flere store, svenske kunder. Enalyzer har desuden offentliggjort regnskabet for 2. kvartal 2007, der viser en organisk vækst på 50,4 %.

“Vores indtræden på det norske marked er et vigtigt led i realiseringen af vores høje internationale ambitioner. Det nye selskab, Enalyzer Norge, skal udelukkende fokusere på salg, rådgivning og kundehåndtering, mens Enalyzer Danmark bidrager med produkter, produktion, marketing, osv.” siger administrerende direktør Mogens Nielsen, Enalyzer A/S.

Franchise-tager og direktør for Enalyzer Norge bliver Kjetil Heggenhougen. Han kommer fra en stilling som lendedirektør for Speednames Business Norge, som han har bygget op fra bunden.

“Med en vækst på over 20 % på det generelle marked for internetbaseret spørgeskemaundersøgelser og en konkurrencesituation i Norge, der minder meget om den danske, er der gode betingelser for at skabe stærke resultater på det norske marked,” siger franchise-tager Kjetil Heggenhougen, Enalyzer Norge.

Profitabelt første år

Aftalen er økonomisk attraktiv for både Enalyzer A/S og Enalyzer Norge:

“Vi har indbygget en indkøringsrabat, der betyder, at Enalyzer Norge kan blive en profitabel virksomhed allerede det første år, hvis de får gang i salget. Og for at undgå unødigt økonomisk belastning af Enalyzer Norge, har vi valgt ikke at opkræve en ‘up front fee’. For Enalyzer Danmark er modellen også attraktiv. Det skyldes, at vi ikke løber nogen finansiel risiko, da Enalyzer Norge ejes og finansieres af franchise-tager,” siger administrerende direktør Mogens Nielsen, Enalyzer A/S.

Enalyzer forventer, at det norske selskab for alvor vil levere resultater i løbet af 6-12 måneder. Derfor vil aftalen ikke påvirke Enalyzers økonomiske forventninger til 2007, hvor selskabet fastholder forventning om en vækst på ikke under 40 %.

Positive erfaringer med det norske team

Enalyzers administrerende direktør Mogens Nielsen har en fortid som CEO hos det danske it-selskab Speednames – senere Ascio Technologies – der tidligere på året blev solgt til det børsnoterede engelske selskab Group NBT Plc. Og det team, der nu skal føre Enalyzer succesfuldt ind på det norske marked, er stort set identisk med det team, der i 2004 førte Speednames ind i Norge og gjorde det til koncernens mest succesfulde datterselskab overhovedet.



Derfor har Analyzer store forventninger til det norske selskab:

“Når man vælger franchise-modellen, er det helt essentielt, at man finder de helt rigtige entreprenante folk. Og når jeg ser på de flotte resultater, som Kjetil Heggenhougen og hans team har leveret for Speednames i Norge, er jeg ikke i tvivl om, at Analyzers indtræden på det norske marked også bliver succesfuld,” siger administrerende direktør Mogens Nielsen, Analyzer A/S.

Han tilføjer, at franchise-modellen vil blive den foretrukne model på de markeder, hvor Analyzer ikke etablerer eget selskab. Derfor er Analyzer naturligvis også på udkig efter franchise-tagere til andre markeder.

Yderligere information

Administrerende direktør Mogens Nielsen, Analyzer A/S

Telefon: +45 20 60 88 11

E-mail: mogens@Analyzer.dk

Administrerende direktør Kjetil Heggenhougen, Analyzer Norge A/S

Telefon: +45 29 64 48 88

E-mail: kjetil.heggenhougen@analyzer.no

Om Analyzer

Analyzer A/S er markedsleder inden for RelationsIntelligence - et koncept bygget op omkring at forstærke relationer gennem dialog foretaget ved netbaserede spørgeskemaundersøgelser.

Læs mere på www.Analyzer.dk

