

## Pressemelding

Oslo, 25 February 2010

# Maconomy går for global vekst

Med en ny strategiplan for de neste fem år er Maconomy ute etter å bygge videre på sin status som en ledende leverandør til det europeiske markedet for kunnskapsbaserte virksomheter, og samtidig ta nye markedsandeler i USA og Asia. Nøkkelen til vekst for Maconomy er å utvikle bransjespesifikke løsninger og utføre effektive, internasjonale implementeringer.

Etter et år med et strengt fokus på operasjonell kontroll, annonserte i dag den internasjonale ERP-leverandøren Maconomy en ny femårig forretningsstrategi "Global Choice 2015" med ett overordnet mål: internasjonal vekst.

Maconomy ønsker å øke sine årlige inntekter med gjennomsnittlig 15 prosent fra 2010 til 2015, og målsetningen er en EBIT margin på 20 prosent ved utgangen av 2015. Dette skal oppnås ved å målrettet velge ut segmenter innen "Professional Services", eller kunnskapsbedrifter.

"Maconomy klarte seg bra gjennom 2009 takket være vårt fokus på stram kostnadskontroll og fokus på bunnlinjen. Nå er tiden inne til å fokusere på vekst. Mange bedrifter i våre målgrupper har blitt rammet hardt av krisen. Dette har stimulert til en større interesse for kontroll og åpenhet, som er nøyaktig hva våre løsninger bidrar til oppnå for disse virksomhetene. Vår nye strategi er ambisiøs, men vi er overbevist om at vi kan møte våre mål ved å utvide den sterke og veldefinerte posisjonen vi allerede har i ERP-markedet frem mot 2015", sier konsernsjef Hugo Dorph i Maconomy.

### Fokus på geografisk ekspansjon

En hjørnestein i Maconomy vekststrategi er deres fokus på geografisk ekspansjon i Europa, USA, Asia og andre nye markeder. Spesielt vil Maconomy se å utnytte det faktum at ingen andre europeiske ERP-leverandører har en like dedikert fokus på kunnskapsbedrifter. Derfor vil Maconomy utvide sin posisjon som en ledende spesialist i Europa.

Å være til stede med et lokalt kontor i USA er avgjørende i forhold til å bli anerkjent som en seriøs forretningspartner blant globale kunnskapsbedrifter. I de senere årene har Maconomy gjort betydelig fremgang i Nord-Amerika og vil styrke sin tilstedeværelse på det viktige nordamerikanske markedet. Målet er å kjøre en bredere salgsinnsats i markedet for kunnskapsbedrifter for å etablere Maconomy som en anerkjent Top-3 spesialist i markedet.

Videre ønsker Maconomy å utvide sin posisjon i Asia og i andre nye markeder. Begrunnelsen er at disse markedene modnes raskt innenfor Maconomys fokusområder. Derfor er målet i den kommende strategiperioden å sikre et betydelig omsetningsbidrag fra disse markedene.

"Forutsetningen for global vekst i Maconomy er at vi klarer å utvikle vår leveringsevne til å håndtere globale kunder. I de siste årene, har Maconomy rullet ut en rekke store internasjonale prosjekter ved å samarbeide på tvers av landene. Vi har samlet et internasjonalt team av eksperter som arbeider lokalt med kunden og dette har vært svært vellykket. Vi vil fortsette å utvikle dette samarbeidet og måten å jobbe på i løpet av de neste årene, og det vil være et viktig element i forhold til å oppfylle våre internasjonale vekstmål", sier konsernsjef Hugo Dorph i Maconomy.

### **Globale, skalerbare løsninger**

I 2009 nådde Maconomy en viktig milepæl i selskapets historie ved å bevise at Maconomy ERP-løsninger kan skaleres til å støtte opp til 60.000 brukere på en enkelt database. Dette betyr at Maconomy kan bidra til å strømlinjeforme driften av verdens største kunnskapsbedrifter.

"Med tanke på kapasiteten vi nå kan levere, har Maconomy bevist at vi kan hjelpe de største kunnskapsbedriftene i verden å optimalisere sine operasjoner. I mellomtiden har vi vunnet internasjonale avtaler med noen av de største og mest krevende. Vår erfaring fra implementering og utvikling av disse løsningene gjør oss i stand til å levere mer, og betydelig større løsninger. Skalerbarheten i våre løsninger er avgjørende for oss med tanke på å nå våre globale mål", sier Hugo Dorph.

Fokus for den nye strategien er konsulentselskaper, forskningsvirksomheter, ingeniørfirmaer, advokatselskaper, revisjonsselskaper etc. Denne sektoren forventes å levere betydelig økning i lisensinntektene for Maconomy.

"Vi kaller vår strategi 'Global Choice 2015' fordi vi ser et stort potensial i globale, skalerbare løsninger hos kunnskapsbedrifter. Vi ønsker å utnytte det potensialet til å skape organisk vekst og bygge en sterk og veldefinert posisjon i markedet. For å gjøre det, må vi holde oppe fremdriften og fokuset vi har hatt de siste årene, og jeg er helt sikker på at vi kan oppnå det", avslutter konsernsjef Hugo Dorph i Maconomy.

Vær oppmerksom på at denne utgivelsen ikke påvirker de økonomiske forventningene for 2010.

**For mer informasjon:**

Country Manager Norway Martin Flatsetø, Maconomy

(+47) 900 81 884

[martin.flatseto@maconomy.com](mailto:martin.flatseto@maconomy.com)

CEO Hugo Dorph, Maconomy

(+45) 35 27 79 00

[hdo@maconomy.com](mailto:hdo@maconomy.com)

**Om Maconomy** ([www.maconomy.com](http://www.maconomy.com))

*Maconomy er en global leverandør av bransjespesifikke forretningsløsninger til kunnskapsbedrifter.*

*Maconomy leverer løsninger til ca. 600 kunder i 58 land via kontorer i USA og Europa samt via et omfattende partnernetverk. Over 126.000 brukere på verdensbasis benytter i dag Maconomys forretningsløsninger.*