



Dolphin Software kjøper svenske XLScheduler:

Skal bli ledende i Skandinavia på kontaktsenterløsninger

(Oslo, 6. September 2011) Norske Dolphin Software har kjøpt det svenske selskapet XLScheduler, som leverer løsninger for bemanningsplanlegging. Oppkjøpet er første ledd i strategien om å bli ledende i Skandinavia på kontaktsenterløsninger, og å gjøre Dolphin til en "suite"-leverandør.

Dolphin fikk i fjor nye eiere i Via Venture Partners og Verdane Capital VI & VII (Verdane). Med nye eiere på plass ligger alt til rette for en storstilt satsing på det skandinaviske markedet, blant annet i form av oppkjøp.

- Dolphin går med dette oppkjøpet fra å være en "best-of-breed"- løsning til en full "suite"- løsning, med all funksjonalitet i én plattform. Analyseselskapet Gartner anbefaler blant annet "Suite"-leverandører innenfor vår nisje. Oppkjøpet er også en del av Dolphins nye strategi, etter eierskiftet i fjor, om å ekspandere i Norden til å bli en ledende skandinavisk aktør i kontaktsentermarkedet, sier administrerende direktør Haakon Smeby i Dolphin.

XLScheduler ble etablert i 1994, og har drevet med bemanningsplanleggingsløsninger, såkalt Workforce Management Solutions, siden 1997. Selskapet har tilholdssted i Göteborg, men har kunder i hele Skandinavia og i Europa. XLScheduler omsatte for 10 MSEK i 2011.

Bemanningsplanlegging er ytterst viktig for drift av kontaktsenter. Hva slags og hvor mye kompetanse man trenger til ulike tider, er vesentlig kunnskap for å kunne planlegge for mest mulig effektiv drift av kontaktsenteret, og for å yte god kundeservice. Dolphin har levert denne type løsninger via tredjeparter tidligere, blant annet XLScheduler, men vil nå integrere dette fullt og helt i sine kontaktsenterløsninger.

- XLScheduler har en imponerende kundeliste, og nærmere 10 000 brukere av systemet. Vi kommer til å integrere XLScheduler som en modul i våre løsninger, men vi vil også beholde XLScheduler som en separat merkevare. Dette blant annet fordi XLScheduler støtter om lag 30 kontaktsentersystemer, sier Smeby.

- Dolphins eierskap åpner opp en rekke nye muligheter for både Dolphin og XLScheduler. Begge vil øke sine markedsandeler, og vil, gjennom å tilby komplette produktsuiter, bli det naturlige valget for kontaktsentre i Skandinavia. Timingmessig er dette også veldig riktig for oss. Vi skal lansere en ny versjon av vårt bemanningssystem, og med Dolphins eierskap kan vi øke takten i vår internasjonale ekspansjon, sier Emma Skygebjerg, CEO i XLScheduler.

- Oppkjøpet oppfylder to av våre målsettinger for Dolphin: Vi tar skrittet inn i det svenske markedet og vi får en full produktsuite. Dermed kan vi gi kundene et bedre og mer helhetlig tilbud. Vi har fått et veldig godt inntrykk av XLScheduler. De ansatte er sterke faglig og tilfører Dolphin en ekstra dimensjon. Vi gleder oss til å få dem om bord, sier Arne Simensen i Verdane Capital Advisors.

For mer informasjon:

Haakon Smeby, adm. dir Dolphin, mob: 91623743, e-post: hs@dolphin.no
Emma Skygebjerg, VD XLScheduler, tlf +46709479984

**Om Dolphin**

Dolphin er et ledende selskap innen kontaktsenterbransjen i Skandinavia. Selskapet er spesialister på effektivisering av samspillet mellom telefoni- og data-systemer. Selskapet ble etablert i 1989 og er i tillegg til å være ett av de ledende selskapene innen kontaktsenterløsninger og automatiske talesvarsløsninger, også et kompetansesenter med spesialiserte konsulenter. Dolphin selger direkte i Norge og gjennom partnere i Danmark og Sverige. Blant selskapets kunder er Telenor, TDC, Get, DNB, Evry, Sparebanken Vest, Sparebank1, Gjensidige, Posten, Hafslund, Eidsiva, Fjordkraft, Terra og Kredinor.