



LOYALTY FACTORY

LOYALTY FACTORY, der udvikler CRM software og yder rådgivning omkring CRM til bilbranchen, er blevet kåret for sin vækst og innovative teknologi

Torsdag, 22. oktober, 2009

LOYALTY FACTORY, en af Europas eneste specialiserede leverandører af CRM software og rådgivning til bilbranchen, blev onsdag 21. oktober 2009 kåret af virksomheden Deloitte, som en af de hurtigst voksende IT-virksomheder i Tyskland.

Virksomheden, som blev startet af to danske iværksættere, leverer i dag CRM rådgivning og software til en række udenlandske og danske bilimportører og bilforhandlere.

The Deloitte Technology Fast 50, er en af Europas mest prestigefyldte IT-priser, og er en benchmark-analyse af Europas 50 hurtigst voksende IT-virksomheder. Kriterierne for udvælgelse er blandt andet den forretningsmæssige vækst, teknologisk innovation og ikke mindst positiv indtjening i hele perioden.

I går blev LOYALTY FACTORY kåret af Deloitte som en af de hurtigst voksende it-virksomheder i Tyskland ved at modtage 3. pladsen i The Deloitte Technology Fast 50 Award Programme i kategorien Rising Stars.

Kåringen af LOYALTY FACTORY skete på baggrund at den høje procentvise vækst set over de seneste tre år.

Kåringen skete ved en eksklusiv begivenhed, hvor alle de nominerede sammen med den tyske presse var inviteret til Curiohaus i Hamborg.

En del af fundamentet til LOYALTY FACTORYs succes blev skabt i iværksætttermiljøet i Århus, da virksomheden i de unge år havde kontor i Udviklingsparken i Viby. I går stod de to østjyske iværksættere, den 33-årige Jakob Knudsen og den 31-årige Mikael Moeslund, så på scenen i Hamborg for at modtage prisen.

“Vi er meget stolte af, at have modtaget en så prestigefyldt pris som en af Tysklands hurtigst voksende IT-virksomheder” siger Jakob Knudsen, Operationel Direktør ved LOYALTY FACTORY. “Vi forstår bilbranchens udfordringer, når det kommer til CRM og ikke mindst de CRM specifikke muligheder der ligger i at samarbejde producenter, importører og forhandlere i mellem. Vi har den fornødne CRM ekspertise og med vores egenudviklede CRM system EASY2CLICK har vi bevist, at vi kan hjælpe bilbranchen” forsætter Jakob Knudsen.

Målrettet andre brancher

LOYALTY FACTORY kan hjælpe virksomheder i eller udenfor bilbranchen med at igangsætte CRM aktiviteter.

CRM systemet EASY2CLICK kan hjælpe virksomheder i og udenfor bilbranchen med målrettet kundestyring igennem hele kundens livscyklus. Systemet bliver ofte brugt til at optimere forretningsgange, herunder til markedsføring, salgsledelse, forbedret kundeservice og daglige analyser af de opnåede resultater.

De daglige brugere oplever EASY2CLICK, som en hjælp i det daglige og ikke som et tungt administrativt system. Og det er ofte her at systemet adskiller sig væsentligt fra de andre CRM systemer på markedet.

“Vi er særdeles glade for, at de forretningsmæssige resultater vi de seneste år har skabt, bliver bemærket ude omkring i Europa. Vi har skabt væksten ved at være blevet udvalgt til CRM partner til flere af de anerkendte bilmærker i bilbranchen” tilføjer Michael W. Thiede der er adm. direktør i LOYALTY FACTORY.

Ved kåringen annoncerede LOYALTY FACTORY ligeledes planerne om at ekspandere ind i andre brancher.

“Den store interesse vi oplever lige nu fra andre brancher indikerer over for os, at vi med CRM systemet EASY2CLICK står med stærke kort på hånden” siger Mikael Moeslund, salgsdirektør i LOYALTY FACTORY. “Kåringen er et synligt bevis for, at vi med CRM systemet EASY2CLICK er yderst konkurrencedygtige, når virksomheder overvejer at investere i CRM aktiviteter” tilføjer han.

Der er alene i 2008 blevet investeret et større millionbeløb til videreudvikling af softwaren, så den nu nemt og hurtigt kan konfigureres til en hvilken som helst anden branches behov – og det uden at der i dag skal ændres i softwaren. De første virksomheder udenfor bilbranchen har allerede nu oplevet, hvor effektivt det kan gøres.

Om LOYALTY FACTORY

LOYALTY FACTORY skaber øget værdi hos de virksomheder, der ønsker at investere i CRM aktiviteter og derigennem udvikle deres CRM færdigheder. Færdigheder, som kan skabe kontakt til nye potentielle kunder og samtidig tilfredsstille og fastholde de eksisterende kunder. Som en af Europas førende rådgivere til bilimportører og bilforhandlere tilfører LOYALTY FACTORY øjeblikkelig målbar værdi gennem engageret rådgivning, individualiserede løsninger og et intelligent CRM system til værdiskabelsen. I dag arbejder virksomheden med nogle af verdens mest respekterede bilmærker, blandt andet Toyota, Volkswagen, Audi, SEAT, BMW, Lexus, Porsche og Mercedes-Benz. Og allerede nu er der indgået aftaler med nye bilmærker som starter op i 2010.

“Opskriften på vores succes er vores vedholdende og sympatiske indsats for at rådgive på det strategiske niveau og vores evne til at omsætte det i praksis. Det er her forskellen ligger” udtaler Mikael Moeslund, salgsdirektør i LOYALTY FACTORY.

Fakta

- Hovedkontor i Köln samt administration i Chemnitz i Tyskland
- Dertil repræsenteret i Danmark via et datterselskab med kontor i Århus
- Udvikling i omsætning de seneste 5 år: (Se i øvrigt venligst den vedhæftede graf)

År	Omsætning
2004	Kr. 295.594
2005	Kr. 2.433.118
2006	Kr. 5.335.481
2007	Kr. 7.316.317
2008	Kr. 12.070.244
2009	Kr. 13.410.000
2010 Forecast	Kr. 16.390.000

- Den procentuelle vækst i omsætning totalt set for perioden over de seneste fem regnskabsår været tæt på 4000%
- Der forventes en tocifret procentuel vækst i både 2009 samt 2010.

For yderligere information om LOYALTY FACTORY eller CRM systemet EASY2CLICK venligst besøg hjemmesiden www.loyaltyfactory.com eller kontakt os på info@loyaltyfactory.com eller ring +45 6169 9712

Direkte kontakt:
Mikael Moeslund
Salgs- og Marketing Direktør
LOYALTY FACTORY GmbH / LOYALTY FACTORY ApS
+45 6169 9712
mikael.moeslund@loyaltyfactory.com
www.loyaltyfactory.com