

## **P R E S S E M E D D E L E S E**

### **Nordic Computer i nyt vækst-hop: Succesfuld CRM løsning får sit eget selskab sammen med en udvidet investorkreds**

***It-servicevirksomheden Nordic Computer A/S etablerer sammen med en udvidet investorkreds et nyt selskab – Clubtimiser A/S – hvor CRM-aktiviteterne, der i dag er en selvstændig afdeling i Nordic Computer A/S, skal videreføres med henblik på at servicere eksisterende kunder samt internationalisere sponsor- og eventmanagementløsningerne ProSport365 og Clubtimiser.***

**30. november 2017** – Clubtimiser A/S har pr. 1. oktober overtaget aktiviteterne i CRM-afdelingen, der var en del af Nordic Computer A/S. Overtagelsen omfatter medarbejdere, kunder og øvrige aktiver, der nu videreføres i Clubtimiser under ledelse af direktør Stefan Mandix Aagaard.

- Overtagelsen betyder, at Clubtimiser A/S nu skal stå for driften og supporten af kundernes Microsoft Dynamics CRM-løsninger. Dertil kommer de kunder, der i dag benytter ProSport365, ProEvent365 og Clubtimiser løsningerne, siger direktør i Clubtimiser A/S Stefan Mandix Aagaard om overtagelsen og tilføjer:

- Det giver os en oplagt mulighed for at videreudvikle den eksisterende relation management løsning til professionelle sportsklubber og nå ud til endnu flere kunder og partnere i Danmark samt i udlandet med vores unikke sponsorhåndteringskoncept.

#### **Nordic Computer: Vigtig opprioritering**

- Afdelingen har været en integreret del af Nordic Computer i flere år, og derfor har beslutningen om at spinne afdelingen ud i et nyt selskab været forbundet med grundige overvejelser, forklarer COO i Nordic Computer Lars Juhl Frandsen.

- Vores mål med selskabsetableringen er dobbeltsidet. For det første ønsker vi at styrke Nordic Computers strategiske fokus på vores service-offering til danske datacentre og salg af refurbished datacenter hardware som servere, storage og netværksudstyr i Europa generelt. For det andet vil vi gerne forfølge det potentiale, som vores *relation management* løsning åbenlyst har for at blive en internationalt udbredt softwareløsning til styrkelse af professionelle sportsklubbers sponsorhåndtering og eventafholdelse, siger Lars Juhl Frandsen og tilføjer:

- Desuden har det været vigtigt for os, at alle medarbejdere rundt om den eksisterende løsning nu bliver en del af et endnu mere dedikeret, fagligt miljø indenfor CRM. Vi er helt overbeviste om, at Clubtimiser A/S bliver en succesfuld virksomhed for såvel medarbejdere som kunder, fortsætter han med henvisning til, at alle medarbejdere har ønsket at fortsætte arbejdet med at levere disse løsninger til glæde for vores kunder.

- Fundamentet for vores succes er allerede lagt med de mange positive kunderelationer, som Nordic Computer har opbygget. Vi vil bevare og styrke disse nære relationer ved at være tæt på kunderne, og vi vil samtidig fokusere på at servicere en endnu bredere målgruppe både i Danmark og i Europa. Der er en markant efterspørgsel i markedet efter løsninger, som kan understøtte de vigtige sponsorrelationer samt minimere de administrative byrder. Vores eksisterende CRM-løsninger og vores medarbejders dybe indsigt i og forståelse for CRM's betydning for vores kunder vil sikre fortsat vækst og et spændende og udviklende miljø for vores medarbejdere, siger Stefan Mandix Aagaard fra Clubtimiser A/S.

Han tilføjer afsluttende, at målsætningen for Clubtimiser A/S er en yderligere øget omsætning, forøgelse af medarbejderstaben samt internationalisering af aktiviteterne.

#### **For yderligere information, kontakt venligst:**

Stefan Mandix Aagaard, Clubtimiser. Tlf. 2075 4292, [sma@clubtimiser.com](mailto:sma@clubtimiser.com)

Lars Juhl Frandsen, Nordic Computer. Tlf. 2384 2272, [ljf@nordiccomputer.dk](mailto:ljf@nordiccomputer.dk)