**Opkøb af hastigt voksende softwarehus baner Vismas vej på det kommunale marked**

***Nordens førende IT- og softwarevirksomhed, Visma, der herhjemme har gjort sig særligt bemærket med opkøb af blandt andre Kapacity, Bluegarden og e-conomic, opruster endnu engang. Med opkøbet af det hastigt voksende softwarehus, FirstAgenda, styrker IT-koncernen sin palette af services rettet mod ESDH-markedet på tværs af landegrænser, ligesom man herhjemme styrker sin position i det kommunale marked, som er strategisk interessant for Visma, lyder det.***

[Visma](https://www.visma.dk/) overtager pr. dags dato den aarhusianske softwarevirksomhed, FirstAgenda, som har udviklet en SaaS-baseret cloud-platform til styring ifm. møder og forberedelse heraf. Virksomheden, der er stiftet i 2015., har hen over dens levetid haft kontinuerlig høj vækst og leverer i dag software til alle fem regioner, 93 af landets kommuner samt en lang række havne, interesseorganisationer, fagforeninger mv.

»*Med opkøbet af FirstAgenda tilføjer vi nogle komplementerende kompetencer til vores portefølje af produkter, som giver nye muligheder både i Danmark samt på vores øvrige markeder i Norden og Benelux-landene*«, lyder det fra Lars Berthelsen, adm. direktør for den danske del af Vismas Custom Solutions-division, som dækker over Visma Consulting, business analytics-huset Kapacity, web-bureauet Co3 og ESDH-virksomheden IMS.

»*FirstAgenda leverer til 95% af landets kommuner, og det er et spændende segment, hvor vi ønsker at spille en større rolle fremadrettet. Vi vil derfor fortsat se på nye opkøbsmuligheder inden for dette område. Og i det hele taget er vores ambition i Custom Solutions-divisionen at fortsætte med at tilføje attraktive selskaber, som bidrager positivt til vores position i markedet*«.

**Væsentligt vækstpotentiale**

I Aarhus er der på FirstAgendas kontor ligeledes stor glæde at spore ved udsigten til at komme under Vismas vinger, hvor FirstAgenda fortsætter som selvstændig virksomhed med nuværende medarbejderstab og ledelse.

*»Bevæggrunden for at sælge til Visma skyldes blandt andet, at vi får lov at fortsætte som hidtil og altså ikke bliver opslugt. Vi bibeholder således vores identitet og virksomhedskultur, hvilket er meget vigtigt for os. Dernæst kan jeg ikke forestille mig et bedre match, hvad angår synergier - der var såre simpelt ikke noget, der talte imod«,*lyder det fra FirstAgendas direktør, Kasper Lyhr, som i samme ombæring fortæller, at deres platform er særlig interessant for kunder, der arbejder med et ESDH-system (*elektronisk sags- og datahåndtering red.*), som Visma har en hel række løsninger af på tværs af flere markeder.

»*I det offentlige marked herhjemme har vi særdeles godt fodfæste blandt kommuner og regioner, men vi ser væsentligt vækstpotentiale i det statslige marked, hvor Visma hører til blandt de absolut førende aktører*«, lyder der fra Kasper, som fortsætter:

»*Dernæst skal Visma hjælpe os med at fortsætte vores udenlandske ekspansion - bl.a. i Norge, hvor vi allerede vokser i hastigt tempo, ligesom vi ser enormt potentiale i Holland, hvor Visma er blandt landets største it-virksomheder og dækker store dele af det offentlige ESDH-marked. Her findes der i øvrigt ingen direkte konkurrenter til vores platform, så mulighederne er svære at overse*.«

**Kommercielle synergieffekter**

Den udlægning er Lars Berthelsen enig i, og han ser således frem til at sparre med teamet i Aarhus om den fortsatte udvikling, omend han er hurtig til at påpege, at FirstAgenda under egne vinger har leveret imponerende resultater, hvilket han har stor tiltro til, at de også fremadrettet vil gøre.

»*Når vi opkøber selskaber, er der helt overordnet to parametre, vi ser på – styrken af ledelsen samt deres evne til at vokse selvstændigt og i samhørighed med Visma. Således er de kommercielle synergieffekter også helt afgørende, og her passer FirstAgenda perfekt ind*«, fortæller han og fortsætter: »*Vi har dyb erfaring inden for ESDH med vores række af softwareløsninger inden for området, og her vil platformen fra FirstAgenda være et super match, som styrker vores palette af services til ESDH-kunderne på tværs af vores markeder*.«

**Om Visma**

Visma-koncernen tilbyder software og services, der forenkler og digitaliserer administrative forretningsprocesser i den private og offentlige sektor. Koncernen med hovedkontor i Oslo opererer på tværs af Norden, Benelux, Centraleuropa og Østeuropa. Med over 10.000 ansatte, flere end 1.000.000 kunder og en omsætning på NOK 15.028 millioner i 2019, er

Visma en af Europas førende IT- og softwarevirksomheder.

**Om Custom Solutions**

Custom Solutions-divisionen dækker i Danmark over virksomhederne Visma Consulting, Co3, Kapacity og IMS. Divisionen har i Danmark ca. 350 ansatte, flere end 1.000 kunder og havde i 2019 en omsætning i omegnen af DKK 450 millioner.