

Tidligere landechef i Navision Software og initiativtager til udviklingen af Incadea Dealer Management System, Lars Damsgaard Andersen, indtræder i bestyrelsen i den ambitiøse IT vækst virksomhed EASI'R

- **Medstifter af Incadea Dealer Management System, Lars Damsgaard Andersen, hjælper EASI'R med at realisere deres internationale vækstplaner**
- **EASI'R er i gang med at blive omdannet til et aktieselskab inden udgangen af 2016**

Aarhus, 01.06.2016 – Medstifter af Navision Software GmbH og initiativtager af Incadea Dealer Management System, Lars Damsgaard Andersen (57), indtræder i bestyrelsen i den ambitiøse dansk-tyske IT virksomhed EASI'R, som leverer software til bilbranchen. Lars Damsgaard Andersen vil som arbejdende bestyrelsesmedlem hjælpe EASI'R med at realisere deres internationale ekspansions planer og med at omdanne EASI'R til et aktieselskab, som er planlagt inden udgangen af 2016.

Lars Damsgaard Andersen er en succesrig iværksætter, som i 1990, sammen med to partnere, grundlagde den tyske afdeling af Navision Software A/S. I 2002 solgte de tre grundlæggere virksomheden til Microsoft Corp., som i dag er kendt på markedet under navnet Microsoft Dynamics NAV. Derudover baserer det kendte Dealer Management System Incadea sig på Microsoft Dynamics NAV og blev udviklet på baggrund af Navision. Lars Damsgaard Andersen har haft en afgørende rolle i udviklingen af Incadea.

I februar 2016 har EASI'R med lanceringen af deres nye Customer Relationship Management (CRM) software bragt en ny disruptiv intelligent algoritme på markedet, som kan forudsige, hvornår en kunde vil købe en ny bil – allerede inden kunden selv ved det. I de seneste 10 år har EASI'R allerede hjulpet flere end 2.600 bilforhandlere og 16.000 brugere på europæisk plan med at forøge deres salg, deriblandt Toyota, Audi, BMW og VW.

Den første virksomhed, som bruger den nye algoritmebaserede CRM software, er eBay's platform BILINFO, som har 1.400 bilforhandlere tilknyttet. På nuværende tidspunkt har flere tyske bilimportører og deres forhandlere allerede skrevet kontrakt med EASI'R og er i gang med at implementere softwaren (*OBS: navnene på de konkrete virksomheder bliver først offentliggjort efter implementeringen*). I 2015 havde EASI'R en vækstrate på 197% og har på nuværende tidspunkt afdelinger i Aarhus samt i Chemnitz, Tyskland.

Lars Damsgaard Andersen om EASI'R: *"EASI'R har et stort potentiale og jeg tror på at virksomheden inden for kort tid kan udvikle sig til at blive den førende udbyder af CRM-software i bilbranchen i Europa – hvis ikke i hele verden. Digitalisering af bilbranchen er en af de vigtigste aspekter i fremtiden for branchen og efterspørgslen efter systemer, som kan bringe bilbranchen ind i den digitale tidsalder, stiger. Jeg glæder mig til at hjælpe EASI'R med at udvide og indtage nye markeder."*

Algoritmen, som EASI'R har udviklet til at forudsige bilsalg, bliver i branchen betegnet som et gennembrud på området indenfor forudsigende kunstig intelligens.

EASI'R's algoritme kan fra første øjeblik være i stand til at lære og arbejde med data fra de respektive forhandlere. Algoritmen anonymiserer kundedataene og analyserer regionale såvel som mærke-specifikke datapunkter, for at kunne lave præcise forudsigelser – eksklusivt og specielt tilpasset til hver enkelt bilmærke, som anvender EASI'R til at optimere kunderelationer og til at forøge salgstallene.

Algoritmen giver ligeledes de bilsælgere, som ønsker det, mulighed for at vide på hvilket tidspunkt, gennem hvilken kommunikationskanal og med hvilket budskab en kunde skal kontaktes for at forøge chancerne for et salg. EASI'R giver samtidig slutkunderne den fordel, at købsprocessen bliver betydeligt mere personlig og effektiv, og giver en bedre kundeoplevelse. Bearbejdelsen af data finder udelukkende sted med kundens samtykke.

Gratis printeksemplar og udskriftsvenlige pressebilleder på:

www.easir.com/company/press

Om EASI'R

EASI'R blev grundlagt i 2002, som et tysk GmbH af tre grundlæggere og en partner. I 2010 blev en ny afdeling i Danmarks anden største by Aarhus etableret, som i mellemtiden er blevet EASI'R's udviklingscentrum. Den tyske filial ligger i Chemnitz. I 2006 blev den prisvindende første generation fra EASI'R introduceret på markedet, mens anden generation fulgte efter i 2010; i 2015 lancerede EASI'R den nyeste generation med det nye algoritmebaserede CRM system. Med de to foregående versioner fra 2006 og 2010 hjælper EASI'R i øjeblikket flere end 2.600 bilforhandlere og 16.000 brugere i hele Europa med at fremskynde opbygningen af kunderelationer, at sælge smartere og med at justere virksomhedens CRM processer. Yderligere informationer om EASI'R findes på: www.easir.com.