

SaaS virksomhed til servicebranchen styrker ejerkredsen med Kim Østergaard og Mindturn

Mindturn køber 10% af ServiceStyring, der har udviklet en platform til servicevirksomheder, der har behov for at styre kalender, aftaler, dokumentation og fakturering. Og er særligt velegnet til virksomheder med kunder i abonnement eller service udført med en fast frekvens

Kim Østergaard har brugt de seneste 10 år på, at opbygge SaaS virksomheden MailPlatform og MarketingPlatform, som han solgte sidste år. Serieiværksætteren er nu ved at opbygge en specialiseret investeringsvirksomhed, der kun investerer i SaaS virksomheder med B2B kunder i abonnement.

“Blandt de flere end 200 pitch decks vi har modtaget, opdagede vi hurtigt potentialet i ServiceStyring. Der er enormt megen lim i løsningen, forstået på den måde, at ServiceStyring er en vital del af kundernes forretning”, fortæller Kim Østergaard.

“Kunderne kan oprette en opgave, tildele den til en medarbejder, optimere medarbejdernes rute rundt i landet, planlægge virksomhedens- og medarbejderens tid, dokumentere opgaven med tekst og billeder, sende en faktura til kunden og modtage betalingen - og slutteligt vurdere om opgaven er gentagende og sætte kunden i løbende abonnement”, fortæller Martin Lundqvist der har grundlagt ServiceStyring.

Netop den tid kunderne sparer og dokumentationen af opgaven, har vist sig at være afgørende for kundernes og slutkundernes tilfredshed. Kunderne får en mere lean proces, ved at håndtere alt fra ordremodtagelse over planlægning til fakturering i samme system. Slutkunderne får syn for sagen, ved at modtage en detaljeret rapport over det udførte arbejde.

“Vi glæder os enormt meget til at arbejde med holdet bag ServiceStyring, for at skabe en sund vækst henover de næste år, ved at udvikle løsningen til kundernes glæde”, fortæller Kim Østergaard fra Mindturn.

Mindturn har købt 10% af ServiceStyring gennem en kapitaludvidelse af selskabet. Købet blev gennemført den 12. April 2022.