



## Digitala framsteg för Hypergene

**Efter en osäker start på våren hämtade sig Hypergene och digitaliserade större delar av sin verksamhet. Nu slår bolaget rekord i nyförsäljning och lanserar ett partnersamarbete med TietoEvry.**

– I början märkte vi av covid-19 som alla andra, marknaden avstannade. Sen valde vi att genom en väldigt hög aktivitet- och utvecklingstakt möta marknads nya behov. Nära maj märkte att vi fått ett bra gensvar från marknaden, att vi faktiskt gör fler digitala affärer – alltså helt digitalt utan att träffa kunderna fysiskt – och även helt digitala leveranser. Vi tvingades testa olika vägar som vi tidigare kanske hade förutfattade meningar om som visade sig funka bättre än vi trodde och gjorde både våra affärs- och leveransprocesser mer effektiva, säger marknadschef Robin Askelöf.

Hypergene utvecklar molnbaserade lösningar för beslutsstöd, finansiell planering och uppföljning. Årets uppdaterade prognos pekar på att bolaget 2020 kommer landa på 30 procent högre nyförsäljning än 2019, men med ungefär samma omsättning. Några exempel på nya kunder är Lomma kommun, Malmö universitet, Mio och Skandia Fastigheter. En del av nyförsäljningen kommer från Hypergenes satsning i Norge som börjar bära frukt.

– Vår satsning på norska marknaden börjar ge allt fler affärer. Samtidigt har vi också flera partnersamarbeten som är nya för året, bland annat inom riskhantering med PwC Sverige. Vi har också ett samarbete med TietoEvry som tar in Hypergene inom ramen för det de säljer till kommuner, där vi bidrar med vassare analysmöjligheter för hemtjänsten. Det är väldigt nischat vilket är lite speciellt för oss, en rolig start på det samarbetet, säger Robin Askelöf.

Emiliano Strauss