

Pressmeddelande

8 december, 2025

SuperOffice förvärvar Lyyti för att fortsätta växa i Norden och leverera Europas bästa CRM- och eventplattform med 26 miljoner slutanvändare

SuperOffice, en av Europas ledande CRM-leverantörer, förvärvar det finska event tech-företaget Lyyti. Förvärvet stärker båda företagens närvaro i Sverige och i Norden.

Stockholm, Sverige (8 december 2025) Genom att gå samman med Lyyti tar SuperOffice ett betydande steg i att förstärka sin närvaro i Sverige och i Norden. Affären skapar en stark nordisk kombination inom CRM och event tech, utformad för att hjälpa företag och organisationer att koppla samman event direkt med mätbart kundengagemang.

Förvärvet av Lyyti är en del av SuperOffice:s bredare nordiska expansionsstrategi. Affären innebär att koncernens totala återkommande intäkter når 750 miljoner kronor, motsvarande en ökning på över 13 procent. Efter det senaste förvärvet av det svenska mjukvaru- och konsultbolaget i-Centrum AB i augusti 2025, och med fortsatt stöd från majoritetsägaren Axcel sedan juni, accelererar SuperOffice riktade förvärv för att stärka sina produktsatsningar och sin geografiska närvaro.

– Detta förvärv är en naturlig fortsättning på vår strategi att bygga Europas mest omtyckta CRM-plattform. Lyyti stärker vår förmåga att hjälpa företag skapa meningsfullt och mätbart kundengagemang, dessutom med ett team och en kultur som passar perfekt ihop med SuperOffice, säger **Lars Engbork**, vd för SuperOffice.

Betydande kommersiell potential

– Vårt uppdrag har alltid varit att förenkla eventhantering och hjälpa människor att skapa meningsfulla möten. Genom att integreras med SuperOffice och deras CRM-plattform kan vi bygga en plattform som stödjer hela kundresan och som kan bevisa eventens ROI, leverera ännu större kundvärde i Europa och accelerera innovation inom event tech, säger **Petri Hollmén**, vd för Lyyti.

– SuperOffice och Lyyti har väldigt liknande kundprofiler och affärsmodeller. Det ger oss omedelbara kommersiella synergier och stärker vår position som den ledande CRM-leverantören i Norden. Vi kan också dra nytta av varandras närvaro i delvis utforskade marknader för att växa internationellt, tillägger **Lars Engbork**.

Lyyti kommer att fortsätta verka självständigt med fokus på expertis inom event tech, medan SuperOffice stödjer teknisk innovation och kommersiell expansion.

*– Event blir en av de viktigaste kontaktpunkterna i kundupplevelsen och köpresan. Efter pandemin har vi särskilt sett att mixen av fysiska och digitala event är ett avgörande sätt att engagera kunder. Genom att integrera Lyyti i vårt ekosystem kan vi hjälpa kunder att planera, hantera och mäta aktiviteter på ett sätt som skapar verkligt värde, förklarar **Lars Engbork**.*

Leverera mätbar ROI för event

Event är fortfarande en av de mest resurskrävande delarna av kundupplevelsen och köpresan och är ofta frikopplade från CRM-system. Tillsammans kommer företagen att bygga Europas mest personaliserade och datadrivna eventupplevelser direkt kopplade till CRM.

*– Med SuperOffice kan vi koppla dessa ögonblick direkt till kundupplevelsen och köpresan. Marknadsföringsteam kan bjuda in kunder till webinarier eller fysiska seminarier via Lyyti, automatiskt spåra engagemang, schemalägga uppföljningar och mäta hur leads flödar in i SuperOffice. Detta gör det äntligen möjligt för sälj- och marknadsteam att bevisa ROI för sina eventaktiviteter, förklarar **Petri Hollmén**.*

Tillväxt och närvaro i Sverige

Pandemin har påskyndat eventbranschens digitala transformation. År 2024 värderades den globala marknaden för event tech till omkring 4 miljarder euro, där Nordeuropa är en drivande tillväxtmotor.

Sverige är en av SuperOffice största och snabbast växande marknader. Företaget har stöttat svenska organisationer i över 20 år. För Lyyti är Sverige den näst största marknaden, där bolaget varit aktivt sedan 2012.

Den sammanslagna gruppen har nu omkring 60 anställda i Sverige. Lyyti hanterar årligen registreringar för mer än 26 miljoner deltagare, vilket ger SuperOffice och Lyyti en betydande närvaro i de nordiska och europeiska marknaderna.

Lyyti tillför bland annat expertis och ett stärkt Stockholmskontor. Tillsammans siktar företagen på att expandera verksamheten och accelerera tillväxten i Norden och Europa. För SuperOffice innebär förvärvet också ett strategiskt steg in i Finland, vilket stärker möjligheten att erbjuda CRM-lösningar till finländska organisationer och kompletterar Lyytis befintliga nordiska expertis inom event tech..

Transaktionen förväntas slutföras under Q4 2025, under förutsättning av sedvanliga villkor.

Mer information:

[Mediakit med pressbilder](#) (TBD)

Presskontakter

Petri Hollmén

Lyyti

+358 40 173 7777

petri.hollmen@lyyti.com

Lars Engbork

SuperOffice

+45 22 69 2868

lars.engbork@superoffice.com

Om Lyyti

Lyyti är en nordisk eventplattform som hjälper organisationer skapa meningsfulla möten. Plattformens automatiserade funktioner för registrering, kommunikation, rapportering och feedback säkerställer att varje event – live, online eller hybrid – blir en framgång. Grundat 2007 i Finland hanterar Lyyti över 26 miljoner deltagarregistreringar årligen för 1 000 organisationer i 140 länder.

Om SuperOffice

SuperOffice är en ledande europeisk CRM-plattform som hjälper företag att skapa värdefulla och smidiga kundrelationer. Med skalbara, modulära lösningar gör företaget det möjligt för organisationer att hantera alla kundkontakter inom försäljning, marknadsföring och service. SuperOffice grundades 1990 i Oslo, Norge, har mer än 20 års erfarenhet i Sverige och betjänar tusentals organisationer i Norden och Europa.