

Pressemeldung

Solera erwirbt Omnitracs und DealerSocket

Das Unternehmen erweitert seine Kapazitäten als weltweit führender Anbieter im Bereich Datenintelligenz und -technologie im Fahrzeug-Lifecycle-Management.

Westlake, TX, 17. Mai 2021 - [Solera Holdings, Inc.](#) („Solera“) gab heute die Übernahme von Omnitracs, einer Plattform zum kompletten Flottenmanagement, und DealerSocket, eines führenden SaaS-Anbieters für die Automobilindustrie, bekannt. Durch die Akquisitionen baut Solera seine Position als herausragender globaler Anbieter im Bereich Datenintelligenz und -technologie für alle Komponenten des Fahrzeug-Lifecycle-Management aus.

Weltweite Führungsrolle im Fahrzeug-Lifecycle-Management

Mit Niederlassungen in mehr als 90 Ländern ist Solera weltweiter Technologieführer im hochkomplexen Ökosystem des Fahrzeug-Lifecycle-Managements. Die Software und einzigartigen Datenbestände von Solera unterstützen die Wertschöpfungskette eines Fahrzeugs vom Kauf über die Schadenregulierung hin zu Reparatur und Weiterverkauf. Die Akquisitionen bauen auf Soleras Strategie auf, Komplexität zu minimieren und Nutzern an sämtlichen Touchpoints des Fahrzeuglebenszyklus durch vollständig integrierte intelligente Technologieplattformen ein reibungsloses Erlebnis zu gewährleisten.

„Solera liefert seinen Kunden intelligente, datengesteuerte, erfolgsentscheidende Lösungen und ist damit die treibende Kraft hinter der schnellen Digitalisierung des Fahrzeuglebenszyklus“, so Darko Dejanovic, Chief Executive Officer von Solera. „Diese überaus strategischen Akquisitionen ermöglichen es uns, in benachbarte Bereiche zu expandieren und von neuen Trends in unserer Branche zu profitieren. Die einzigartige Position von Solera in einem großen und wachsenden Markt ermöglicht es uns, die Branche durch Innovation, proprietäre Datenbestände, eine unübertroffene Reichweite und tiefe Kundenbeziehungen zu transformieren.“

Mit Omnitracs bietet Solera eine einheitliche Plattform, die Sicherheits-, Produktivitäts- und Wartungslösungen für kommerzielle Flotten umfasst.

„Durch die Zusammenarbeit mit Solera kann Omnitracs seine konvergierten Fuhrpark-Lösungen auf [Dienstleistungen für das komplette Lebenszyklusmanagement von Flotten](#) ausweiten und gleichzeitig den Zugang zu neuen Märkten erweitern“, so Ray Greer, Chief Executive Officer von Omnitracs.

Die Übernahme der hochmodernen Plattform von DealerSocket vervollständigt ein umfassendes Lösungsportfolio für Kfz-Händlerbetriebe, das Lösungen zur Kundenakquise und -bindung, Bestandsverwaltung, [Händlerverwaltungssysteme](#), E-Titling und eine einzigartige Service- und Wartungsplattform enthält.

„Die Verbindung von DealerSocket und Solera ermöglicht es uns, Kfz-Händlerbetrieben eine vollständig vereinheitlichte Plattform zur Vereinfachung von Arbeitsabläufen anzubieten. Damit werden wir zum digitalen Rückgrat über sämtliche Bereiche des vernetzten Kfz-Handels hinweg

und vereinfachen und verbessern das Verkaufserlebnis. Wir freuen uns sehr auf die Zusammenarbeit mit dem Solera-Team“, so Sejal Pietrzak, Chief Executive Officer von DealerSocket.

Die Akquisitionen werden voraussichtlich im zweiten Quartal des Kalenderjahres 2021 abgeschlossen, vorbehaltlich endgültiger Vereinbarungen, die die üblichen Bedingungen, einschließlich behördlicher Genehmigungen, enthalten. Die finanziellen Einzelheiten wurden nicht bekannt gegeben.

Kirkland & Ellis LLP berät Solera bei der Akquisition. Greenberg Traurig LLP ist Rechtsberater von Omnitracs und Ropes & Gray LLP ist Rechtsberater von DealerSocket.

Über Solera

Solera ist ein weltweit führender Anbieter von Daten und Software für das Risiko- und Asset-Management und bietet Unternehmen im gesamten Automobil- und Versicherungs-Ökosystem vertrauenswürdige Lösungen zur Unterstützung der Konnektivität entlang der Wertschöpfungskette von Fahrzeugen. Mit seinen Lösungen bringt Solera Kunden, Versicherungen und Hersteller zusammen und ermöglicht intelligentere Entscheidungen durch Service, Software, angereicherte Daten, proprietäre Algorithmen und maschinelles Lernen. Das Zusammenspiel dieser Faktoren liefert wertvolle Erkenntnisse und sorgt dafür, dass die Fahrzeuge und das Eigentum der Kunden optimal gewartet und fachgerecht repariert werden. Solera bedient über 235.000 Kunden und Partner in mehr als 90 Ländern auf sechs Kontinenten. Mit seiner marktführenden Lösungskompetenz und den Best Practices für Geschäftsprozesse aus seinen Technologien auf der ganzen Welt kombiniert Solera unübertroffene Reichweite und Stärke mit überragender Leistung und einer Innovationskraft, welche die Branche voranbringt.

Über Omnitracs

Omnitracs bietet die einzige Intelligence-Software-Plattform für das komplette Flottenmanagement. Die größten Miet- und Privatflotten im Transport- und Vertriebsbereich vertrauen auf die erstklassigen Lösungen von Omnitracs, um ihren Geschäftserfolg zu beschleunigen, ihre Effizienz zu steigern und das Fahrerlebnis für fast 15.000 Kunden zu verbessern, die zusammen 250 Millionen Meilen pro Woche zurücklegen. Omnitracs war bereits vor mehr als 30 Jahren Vorreiter bei der digitalen Transformation im Güterfrachtverkehr und bietet heute einen One-Stop-Shop für datengesteuerte Lösungen für Unternehmen in den Bereichen Compliance, Telematik, Workflow, Routing und Videosicherheit in über 50 Ländern weltweit. Weitere Informationen finden Sie unter www.omnitracs.com.

Über DealerSocket

DealerSocket bedient über 9.000 Kfz-Händlerbetriebe mit erstklassigen Lösungen für Kundenbeziehungsmanagement, digitalen Einzelhandel / Marketing, Websites, Bestandsmanagement- und Analyselösungen sowie führenden Händlermanagementsystemen auf betrieblicher Ebene. Die Lösungen von DealerSocket transformieren den Automobilbereich mit Innovationen und einem beispiellosen, preisgekrönten Kundenservice. Weitere Informationen finden Sie unter www.dealersocket.com.

Besondere Hinweise in Bezug auf zukunftsgerichtete Aussagen

Diese Pressemitteilung enthält zukunftsgerichtete Aussagen, einschließlich Aussagen über: die erwartete Ausführung endgültiger Vereinbarungen in Bezug auf und den erwarteten Abschluss von Soleras Akquisitionen von Omnitracs und DealerSocket (zusammen die "Akquisitionen"), die erwarteten finanziellen, operativen und strategischen Vorteile der Akquisitionen, des erwarteten Nutzens und Werts aktueller und zukünftiger Produkte und Dienstleistungen für die Kunden von Solera, Omnitracs und DealerSocket, entweder allein oder in Verbindung mit den Produkten und Dienstleistungen anderer Unternehmen der Solera-Gruppe, sowie der betrieblichen Effizienz, die durch die Verbindung der Unternehmen als Ergebnis der Akquisitionen erzielt werden kann. Diese

Aussagen basieren auf den aktuellen Erwartungen, Schätzungen und Annahmen von Solera und unterliegen vielen Risiken, Unsicherheiten und unbekanntem zukünftigen Ereignissen, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von solchen zukunftsgerichteten Aussagen abweichen. Solera ist nicht verpflichtet (und lehnt ausdrücklich eine solche Verpflichtung ab), seine zukunftsgerichteten Aussagen aufgrund neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder aus anderen Gründen zu aktualisieren oder zu ändern.

Kontakt:

Joele Frank, Wilkinson Brimmer Katcher

Jed Repko / Ed Trissel

212-355-4449

Media@solera.com