

17.05.2023 – 21:12 Uhr

Enghouse Systems schließt Asset Purchase Agreement (APA) mit Lifesize Inc. ab

Markham, On und Austin, Texas (ots/PRNewswire) -

Enghouse Systems Ltd. (TSX: ENGH), ein führendes Unternehmen für vertikale Unternehmenssoftwarelösungen, gab heute den Abschluss einer Vereinbarung über den Kauf von Vermögenswerten („APA“ oder „die Vereinbarung“) mit Lifesize Inc. („Lifesize“ oder „das Unternehmen“), einem weltweit führenden Anbieter von Videokonferenz- und Omnichannel Contact Center-Lösungen, bekannt.

Im Rahmen der Vereinbarung wird Enghouse im Wesentlichen alle Vermögenswerte und Marken des Unternehmens erwerben, einschließlich Lifesize, Kaptivo, ProScheduler, Serenova und Telstrat.

Die APA ist die erste in einer Reihe strategischer Maßnahmen, die Lifesize unternimmt, um seine Kapitalstruktur zum Vorteil von Kunden, Partnern, Mitarbeitern und anderen Interessengruppen neu zu organisieren. Um den Verkauf abzuwickeln, hat das Unternehmen beim U.S. Bankruptcy Court for the Southern District of Texas, Laredo Division, einen freiwilligen, vorverhandelten Antrag auf Neuorganisation nach Chapter 11 gestellt.

„Die globale Reichweite, der Kundenstamm und die innovative Technologie von Lifesize verbessern nicht nur die Art und Weise, wie die Welt miteinander kommuniziert, sondern auch die Kundenerfahrungen in der neuen Realität von Hybrid- und Fernarbeit,“ so Michael Yoshimura von FTI Consulting, Co-Chief Restructuring Officer von Lifesize. „Die Lifesize Multivendor-Videokonferenz-Konnektivität wird von globalen Unternehmen heute mehr denn je benötigt. Wir blicken optimistisch in die Zukunft des Unternehmens und sind zuversichtlich, dass Lifesize seinem Blue Chip-Kundenstamm weltweit weiterhin Wert und Sicherheit bieten kann.“

Lifesize wird während des Verkaufs und der finanziellen Umstrukturierung wie gewohnt weiterarbeiten, um einen Eigentümer zu finden, der sich langfristig für Kontinuität, kontinuierliche Unterstützung und Investitionen einsetzt. Zu diesem Zweck hat Lifesize von seinem bestehenden Kreditgeber ein Massendarlehen in Höhe von 5,0 Millionen US-Dollar erhalten. Das Darlehen wird zusätzlich zur bestehenden Betriebskapitalfazilität und nach Genehmigung durch das Gericht Liquidität zur Unterstützung des Tagesgeschäfts während des Chapter 11-Verfahrens bereitstellen.

„Lifesize wurde mit der Vision gegründet, lebensechte visuelle Kommunikationslösungen anzubieten, die es Unternehmen ermöglichen, in einer digitalen Welt erfolgreich zu sein,“ so Marc Bilbao von FTI Consulting, Co-Chief Restructuring Officer von Lifesize. „Aufgrund der weltweiten Pandemie ist der Bedarf an Videokonferenzlösungen im Büro jedoch praktisch über Nacht verschwunden. Dies führte letztendlich zu einer Unterbrechung des Kerngeschäftsmodells von Lifesize und zu einer Belastung der Finanzstruktur des Unternehmens. Während des Chapter 11-Verfahrens wird sich Lifesize weiterhin auf die Betreuung seines weltweiten Kundenstamms von Omnichannel-Kontaktzentren und auf 4K-Videokonferenzlösungen konzentrieren.“

Die Vereinbarung gilt vorbehaltlich höherer oder besserer Angebote im Einklang mit den Ausschreibungsverfahren und -fristen sowie der Zustimmung des Gerichts.

Informationen zu Lifesize

Lifesize Videokonferenz- und OmnichannelContact Center-Lösungen lassen uns in Verbindung bleiben. Lifesize wurde 2003 gegründet und entwickelte die weltweit ersten hochauflösenden Videokonferenzen und Cloud-basierten Kontaktzentren. Das Unternehmen bedient Millionen von Nutzern über Vertriebspartner in über 100 Ländern und lebt von der Philosophie „Es gibt nichts Wichtigeres als unsere Kunden“. Erfahren Sie mehr online auf www.lifesize.com.

Informationen zu Enghouse Systems Ltd.

Enghouse Systems Ltd. ist ein kanadisches börsennotiertes Unternehmen (TSX: ENGH), das vertikal ausgerichtete Unternehmenssoftwarelösungen mit Schwerpunkt auf Kontaktzentren, Videokommunikation, Gesundheitswesen, Telekommunikation, öffentliche Sicherheit und Transitmarkt anbietet. Enghouse verfolgt eine zweigleisige Wachstumsstrategie, die sich auf internes Wachstum und Übernahmen konzentriert, die durch den operativen Cashflow finanziert werden. Das Unternehmen ist nicht fremdfinanziert und gliedert sich in zwei Geschäftssegmente: die Interactive Management Group und die Asset Management Group. Weitere Informationen finden Sie auf www.enghouse.com.

Sam Anidjar, Vice President, Corporate Development, Enghouse Systems Limited, investor@enghouse.com

View original content: <https://www.prnewswire.com/news-releases/enghouse-systems-schlieWt-asset-purchase-agreement-apa-mit-lifesize-inc-ab-301827725.html>

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100063405/100906836> abgerufen werden.