

MODUL 1

Pressmeddelande

Stockholm den 4 april 2007

Modul 1 fördjupar satsningen på strategiska samarbetspartners med syfte att öka lösningsförsäljningen och skapa tydligare affärsfokus

Modul 1s övergripande mål är att ha en tillväxt som överstiger marknadens och skapa en balans mellan specialist- och lösningsförsäljning. För att uppnå de målen är bolagets strategi för den närmaste perioden att behålla en hög beläggningsgrad och att ta marknadsandelar genom ökad lösnings- och konceptförsäljning, till i huvudsak befintliga kunder. Det innebär vidare att Modul 1 nu organiseras i affärsområden utifrån strategiska partners och kunderbjudanden samt att styrelsen tillsätter en vice verkställande direktör med ansvar för försäljning och marknadsprofilering för att stödja tillväxt och rekrytering. Till vice verkställande direktör har Mårten Sundling utsetts. Mårten Sundling har tidigare verkat som Regionchef för Modul 1s verksamhet i Stockholm.

Modul 1s målsättning med bolagets utvalda partners är att de skall se bolaget som den främsta samarbetspartnern när deras produkter skall användas för att lösa verksamhetsproblem hos Modul 1s kunder. Microsoft är den första partnern som lyfts till strategisk nivå. Inom kort kommer ett partneravtal att undertecknas med ytterligare en etablerad teknikleverantör.

Modul 1 och Microsoft har ett starkt partnerskap och nära samarbete, ett samarbete som nu fördjupas ytterligare när Modul 1 skapar ett affärsområde som satsar på lösningar och tjänster baserade på Microsoftplattformen. Styrkan i samarbetet mellan Modul 1 och Microsoft är kombinationen av Modul 1s gedigna affärsförståelse och Microsofts tekniska innovation. Kombinationen skapar affärsvärde för våra kunder.

”Modul 1 har på kort tid etablerat sig som en av våra ledande partners med en bred kompetens på Microsofts lösningsaffär, säger Thomas Wernborg, Enterprise Partner Manager på Microsoft AB. Framför allt har Modul 1 utmärkt sig inom Bank & Finans samt Offentlig sektor där de visat hög verksamhetsförståelse kombinerat med hög teknisk kompetens. När nu Modul 1 ytterligare satsar på att stärka sina partnerrelationer i syfte att öka kundnyttan står Microsoft bakom och backar upp med nödvändiga resurser. Den här utvecklingen är helt i linje med Microsofts partnerstrategi och gynnar våra gemensamma kunder”

”Vårt långsiktiga mål med samarbetet med Microsoft är att etablera oss som den främsta leverantören av skraddarsydd systemlösningar på Microsoftplattformen för kunder inom bank & finans samt offentlig sektor, ”säger Modul 1s VD Peter Wranéus.

För mer information kontakta:

Peter Wranéus, verkställande direktör Modul 1 Data AB, 0730-37 84 05

Om Modul 1

Modul 1 är ett svenskt IT-konsultföretag som utvecklar, kvalitetssäkrar och underhåller affärsstödande IT-lösningar samt erbjuder specialisttjänster. Kunderna är stora och medelstora företag och organisationer. Modul 1 sysselsätter ca 175 personer och har verksamheter i Stockholm, Göteborg, och Sundsvall. Modul 1 har status som Microsoft Managed Partner och Microsoft Gold Partner samt IBM Business Partner. Modul 1 är noterat på Stockholmsbörsens lista Nordic small cap Information technology. För mer information, besök www.modul1.se.