

Växjö 2008-05-08

PRESSRELEASE

JLT Marknadssatsar för expansion

Med två starka produktområden etablerade på marknader tar JLT ett första steg i att utveckla sin marknadsorganisation. JLT:s marknadsorganisation kommer att successivt byggas ut under 2008 för att under 2009 ge effekt i volymökning inom både det fordonsmonterade och handhållna produktområdet

- Nyrekrytering av Vice President Global Sales
- Marknadsetablering i England genom förvärv

Genom lansering av JLT:s nya handhållna Tabletdator JLT8404 har JLT nu ett konkurrenskraftigt utbud inom två betydande produktområden, handhållna och fordonsmonterade datorer. Inom båda områdena möter JLT högt ställda krav på kvalitet och miljötålighet. Ökade krav på tillgång till information, utbyggd kommunikation och effektiviseringskrav är faktorer som innebär en växande efterfrågan av mobila datorer.

Det finns en god utvecklingspotential inom båda produktområdena, men framförallt för handhållna datorer bedöms tillväxtpotentialen som mycket gynnsam.

JLT:s löpande försäljning av standarddatorer sker via ett fåtal partners som i eget eller under JLT:s varumärke marknadsför produkterna direkt eller via återförsäljare. Utökning av befintliga kanaler och en direkt relation med återförsäljare inom utvalda nischer är ett högt prioriterat område under 2008 och utbyggnad av JLT:s marknadsorganisation kommer att ske successivt under 2008 med volympåverkan från 2009.

Ett antal steg i omstrukturering av JLT:s marknadsorganisation har genomförts:

- Jeff Davis har kontrakterats som Vice President Global Sales med ansvar att utveckla marknaderna framförallt i USA och Västeuropa. Jeff Davies kommer närmast från en konkurrent där han har varit ansvarig för etablering och försäljning i USA.

- JLT har förvärvat den engelska marknadspartnern CMC Mobile Computing Ltd. Den engelska marknaden har stor potential, och de tidigare huvudägarna har byggt upp ett bra nät av återförsäljare av JLT:s datorer. Genom förvärvet får JLT en direktkontakt med marknaden, och en fokuserad säljorganisation i UK.
- Det 50 procentiga innehavet i den svenska marknadspartnern Intime Mobile Computers Europé AB som JLT haft under en uppbyggnadsfas har överlåtits till vår partner. Intime har en väl etablerad position inom vissa specifika nischer, främst inom transport. Nuvarande ägare kommer att fortsatt utveckla verksamheten inom definierade segment.

Sammantaget innebär dessa aktiviteter en strategisk förändring av JLT:s säljorganisation som skapar förutsättning för en förnyad expansion.

Jeff Davis har en lång erfarenhet av marknaden för ruggade datorer liksom försvarsindustrin och tillför både strategisk säljkompetens liksom etablerade kontakter i både USA och Europa.

CMC har sedan några år funnits på den engelska marknaden och där marknadsfört bland annat JLT:s produkter via återförsäljare och systemintegratörer. Köpet av CMC innebär en renodling av verksamheten mot JLT:s produktutbud och ger JLT en närmare relation till etablerade kunder och kanaler. Genom köpet blir JLT etablerad på en av de mest intressanta marknaderna i Europa med bra expensionspotential. Förvärvet får ingen materiell påverkan på JLT:s finansiella ställning.

Försäljning av Intime är motiverat av att Bolaget nu har nått en stabil position och den nya ägarbilden understödjer vidare utveckling och möjliggör att nyckelpersoner i bolaget kan erbjudas ett ägande. JLT var engagerat i Intimes etablering, och har innehaft ett 50% deläggande under en uppstartsperiod. Intime arbetar idag med flera för JLT viktiga kunder, bland annat Volvo och genom försäljningen ses framförallt som ett sätt att understödja den positiva utveckling som Intime har haft fortsätter. Försäljningen innebär ingen resultatpåverkan.

JLT Mobile Computers

JLT utvecklar och marknadsför mobildatorer av PC-typ för professionella användare i internationella tillämpningar. Mobildatorerna kännetecknas av mycket hög driftssäkerhet även i de mest krävande miljöer såsom användning inom transport, lager/logistik, skogsbruk, gruvsdrift, militär- och räddningsfordon.

Tillverkning och försäljning sker via partners, som tillför värde till produkten och därmed utgör en fundamental framgångsfaktor för verksamheten.

JLT:s aktie handlas på "First North".

För ytterligare information;

Jan Olofsson, VD
Stefan Käck vVD

070-752 48 22
0735-31 00 57