

## PRESSMEDDELANDE

från Pricer AB (publ) 17 november 2015

### BUNNPRIS väljer Pricers teknik för sina butiker

Pricers norska partner StrongPoint AS (f.d. PSI Systems AS) och BUNNPRIS har ingått ett ramavtal för leveranser, installation och service av Pricers elektroniska hyllkantslösningar i BUNNPRIS butiker i Norge. Avsikten med ramavtalet är att samtliga BUNNPRIS-butiker i Norge ska utrustas med elektronisk hyllkantsmärkning. Det samlade uppskattade avtalsvärdet uppgår till motsvarande cirka 100 miljoner svenska kronor.

Pricers trådlösa plattform baserad på infraröd teknik möjliggör för butiken att byta ut alla pappersetiketter på hyllkanterna mot digitala etiketter. Dessa små elektroniska displayer, i olika storlek beroende på informationsbehovet, tar automatiskt emot både prisuppdateringar och viktig produktinformation från samma datakälla som används när produkterna scannas i kassan.

- Vi har tillsammans med vår partner Strongpoint en mycket stark ställning på den norska marknaden. Ordern från BUNNPRIS understryker att vår lösning är marknadsledande i Norge, säger Jonas Vestin, VD för Pricer AB.

#### För mer information, vänligen kontakta:

Jonas Vestin, VD, Pricer AB, +46 8 505 582 00

I egenskap av utgivare offentliggör Pricer AB enligt lagen (2007:528) om värdepappersmarknaden informationen i denna pressrelease. Informationen lämnades till medierna för offentliggörande tisdag 17 november 2015 kl. 15:00.

*Pricer är världsledande på digitala lösningar på hyllkanten som både ökar butikens produktivitet och förhöjer köpupplevelsen. Pricers ESL-plattform baserad på infraröd teknik är snabb, robust, skalbar och går att koppla till digitala applikationer. Pricers olika helhetslösningar är alla baserade på denna intelligenta och flexibla plattform och bygger på dessa fem grundpelare inom detaljhandeln:*

- *Price (pris) - att garantera prisintegritet för att maximera försäljning och marginaler*
- *Performance (resultat) - att effektivisera och optimera verksamheten: hastighet, flexibilitet, spetskompetens, etc.*
- *Promotion - att skraddarsy och förstärka marknadsföring både digitalt och vid hyllkanten*
- *Personalisation (kundanpassning) - att hantera och förbättra kundens köpupplevelse*
- *Prediction (prognos) - att använda stora datamängder (Big Data) för att hjälpa kunderna och för att förbättra butiksresultatet.*

*Pricer, grundat i Uppsala 1991, erbjuder den säkraste och snabbaste lösningen för digital kommunikation vid hyllkanten. På kundlistan återfinns många av världens främsta butikskedjor, stora såväl som små, byggvaruhandlar, elektronikkedjor och specialbutiker. Pricers plattform har redan installerats i mer än 13 500 butiker hos ledande handlare över hela världen.*

*Pricer AB (publ) är noterat på Nordic Small Cap, OMX. För ytterligare information, besök gärna [www.pricer.com](http://www.pricer.com).*

**Pricer AB (publ)**  
Västra Järnvägsgatan 7  
SE-111 64 Stockholm  
Sverige

**Hemsida: [www.pricer.com](http://www.pricer.com)**  
**Telefon: +46 8 505 582 00**  
**Organisationsnummer: 556427-7993**