

Växjö 2006-06-30

PRESSRELEASE

JLT utökar marknadskanaler i Europa

JLT Mobile Computers AB (publ) utökar sina marknadskanaler, genom avtal med tre nya marknadspartners på utvalda marknader i Europa; Tyskland, Frankrike och BeNeLux.

Utökningen av marknadskanalerna i Europa är en prioriterad aktivitet för året och är resultatet av en omfattande analys av marknadspotential inom olika segment och marknader där bland annat Exportrådet har varit engagerat.

"-Vi ser mycket positivt på potentialen hos våra nya partner som var för sig representerar ett kunnande dels om den lokala marknaden men även inom specifika marknadssegment, vilket varit avgörande kriterier för urvalet" säger Jan Olofsson VD i JLT

I Tyskland är det MDAI med säte i Sydtyskland och även med upparbetad marknad i Österrike som kommer att marknadsföra JLT produkter. MDAI fokuserar inom "*public safety*" som är ett växande segment för mobila datorer.

PCE i Frankrike och Mobile Vision i Belgien är sedan länge etablerade i branschen och får genom samarbete med JLT ett stärkt produktutbud.

"-De nya partners som vi etablerat arbetar på geografiska marknader som JLT tidigare varit svagt representerade. Vi ser hösten som en uppstartsperiod, och en omsättning i storleksordningen 10 MSEK under första året är bra." säger Christian Funk marknadschef i JLT

Marknadskanaler

JLT:s löpande försäljning sker huvudsakligen via marknadspartners och till OEM-partners som marknadsför produkten i eget varumärke. Marknadspartners är nära samarbetspartners som marknadsför JLT:s produkter inom ett geografiskt område, eller till ett specifikt kundsegment. OEM-partners erbjuder lösningar inom ett segment eller bransch, och där JLT:s produkter är en del av det produktutbud som erbjuds.

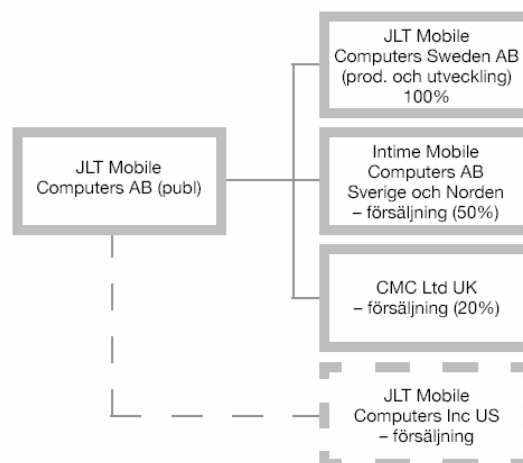
JLT produkter erbjuds inom en rad olika segment. Val av segment att penetrera väljs baserat på att:

- det skall vara växande,
- ha en moderat volym, samt
- höga kundkrav på miljötålighet och teknik

JLT vill kunna tolka användarens behov inom segmentet och hitta konkurrensfördelar genom att hantera mindre kundspecifika serier på ett kostnadseffektivt sätt. Även större volymer och projektspecifika affärer är mycket intressanta och för dessa har JLT utvecklat ett särskilt affärskoncept kallat "Big Deal". Konceptet används vid enskilda affärer i projektform med ren hårdvara och med aggressivare prissättning. Konceptet bygger på att stora eller projektspecifika affärer ger god förtjänst även om marginalerna kan vara lägre.

JLT Koncernen

JLT-koncernen består av JLT Mobile Computers AB (publ), JLT Mobile Computers Sweden AB (Produktion & Utveckling), det hälftenägda Intime Mobile Computers AB samt det delägda brittiska CMC Ltd (ägarandel 20 %). Nära knutet till JLT-koncernen är även den USA-baserade säljpartnern JLT Mobile Computers Inc. (bolaget ägs dock inte till någon del av JLT Mobile Computers AB).



För ytterligare information;

Jan Olofsson VD 0470-44530 alt. 070-752 48 22
Stefan Käck vVD / CFO 0470-44530 alt. 070-531 00 57

MDAI: Michael Grübl <http://www.mdai.de/>
PCE: Hervé Houdre <http://www.pc-e.fr>
MobileVision: Danny Dierckx <http://www.mobilevision.be/>

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, gruvdrift, 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/Nya Marknaden