

JLT Mobile Computers, rutinerad leverantör av stryktålig IT-utrustning, positionerar sig för fortsatta framgångar med ny varumärkesidentitet

Efter att under sju år växt snabbare än marknaden och uppvisat rekordförsäljning under 2019, lägger det uppdaterade varumärket JLT nu tonvikten på lösningar, utbyggnad av säljkanaler, FoU och strategiska partnerskap för att möta kundernas affärsbehov.

Växjö, Sverige, 12:e februari, 2020 *** Det har gått 25 år sedan starten av **JLT Mobile Computers**, utvecklare och tillverkare av stryktåliga datorer för krävande miljöer. Företaget fortsätter att expandera och uppdaterar nu varumärkesidentitet. JLT har under senare år – med marginal – överträffat sina konkurrenter på företagets utvalda marknader och uppvisade ett nytt försäljningsrekord på 142 miljoner kronor under 2019. Det visuellt uppdaterade JLT siktar på att ta ytterligare marknadsandelar med hjälp av en ny tillväxtstrategi som fokuserar på utökade produkt- och tjänste- och lösningserbjudanden, utbyggda försäljningskanaler, produktutveckling samt strategiska partnerskap.

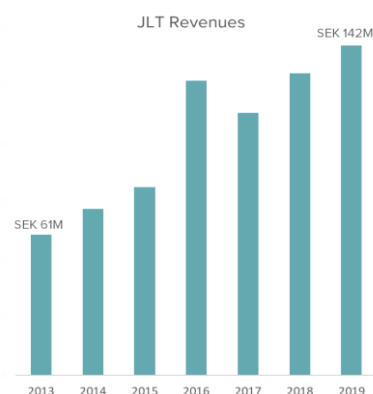


Bild tillgänglig: monika@prismapr.com

Som pionjär inom ruggade datorer har JLT under loppet av 25 år samlat på sig gedigen erfarenhet och know-how vad gäller att utveckla, producera och installera elektronik i krävande miljöer. Genom att bibehålla full kontroll över produktutveckling, produktion och service, har JLT skaffat sig en konkurrensfördel som resulterat i en genomsnittlig årlig försäljningstillväxt på 15 % under de senaste sex åren – tre gånger högre än den genomsnittliga årliga tillväxten för företag som servar samma marknader (baserat på JLT:s uppskattningar och data från VDC Research).

JLT möter den ökande komplexiteten i kundernas planering, förvärv, implementering och ledningsprocesser som är en följd av digitalisering och trender som IoT, Cloud och Industry 4.0, genom att förstärka sitt kundengagemang och erbjuda kompletterande produkter, lösningar och konsulttjänster för att hjälpa dem att lösa sina mest krävande affärsutmaningar.

"Vi har lyssnat noga på branschen och vi vet att valet av rätt hårdvara bara är ett steg på våra kunders resa mot att förbättra produktiviteten i lager, hamnar, gruvor eller andra applikationsområden", säger Per Holmberg, VD för JLT Mobile Computers Group. "För att tillgodose våra kunders affärsbehov förändrar vi vår affärsmodell, från att vara en traditionell maskinvaruleverantör till att bli en affärspartner som finns till hands under varje steg på vägen, från val av utrustning till systemdesign, integration, driftsättning och löpande support."

JLT:s strategi, att bli en leverantör av kompletta, stryktåliga IT-lösningar är en pågående process. Den kommer att förflytta företaget från att främst vara en traditionell hårdvaruleverantör till en varumärkesidentitet som affärspartner och pålitlig kundrådgivare som erbjuder den bästa kombinationen av JLT:s ruggade hårdvara, programvara, tjänster och lösningar.

Med blicken riktad mot framtiden kommer JLT:s strategi för fortsatt tillväxt och breddning av företagets erbjudande att omfatta:

Fokus på lösningar och utmaningarna i ett dussin stora branscher och marknader, samt de tillväxt- och produktivitetsförbättringsmöjligheter som JLT:s produkter och tjänster kan erbjuda.

Expansion av JLT:s erbjudande med en kombination av egna produkter, tredjepartsprodukter och tillbehör samt ett bredare utbud av programvaror och tjänster. Detta gör det möjligt för JLT att på ett heltäckande sätt tillgodose kundernas behov. Genom strategiska partnerskap har JLT adderat tablets, handdatorer, tillbehör samt nya programvaruprodukter för terminalemulering, hantering av mobila enheter med mera. JLT:Care™ erbjuder redan förutsägbara ägandekostnader, och med lanseringen av JLT:Technology Services™ på den amerikanska marknaden, erbjuder JLT även installation och underhåll samt service av såväl JLT:s egna som tredjepartsprodukter.

Utbyggnad av JLT:s försäljningskanaler, både genom en ökning av företagets direkta lokala närvaro och expansion av JLT:s globala återförsäljarnätverk.

Tonvikt på FoU med investeringar både i förbättring av befintliga produkter och utveckling av nya. Ett exempel är JLT:s utveckling kring integrerad sensorteknik som lett fram till JLT6012™ – en ruggad, fordonsdator för fast montering som har blivit den snabbast växande produkten i JLT:s historia och en plattform för framtida utveckling av både produkter och tjänster. JLT:s FoU möjliggjorde också nya slitstarka VERSO™-serien som uppgraderats med de snabbaste processoralternativen i branschen, samt den nyligen genomförda lanseringen av marknadens minsta, högpresterande 10-tums, fastmonterade fordonsterminal.

För mer information om JLT Mobile Computers och företagets produkter, tjänster och lösningar, besök www.jltmobile.com. Den fullständiga bokslutskommunikén för 2019 finns tillgänglig på: www.jltmobile.com/sv/investerarinformation.

Förfrågningar

JLT Mobile Computers Group
Per Holmberg, VD
Telefon: +46 70 361 3934
per.holmberg@jltmobile.com
www.jltmobile.com

Presskontakt

PRismaPR
Monika Cunnington
Telefon: +44 20 8133 6148
monika@prismaapr.com
www.prismaapr.com

Om JLT Mobile Computers

Tillförlitlig prestanda, mindre krångel. JLT Mobile Computers är en ledande lösningsleverantör och leverantör av stryktåliga mobila datorer och lösningar för de tuffaste miljöerna. 25 års erfarenhet har gjort det möjligt för oss att sätta standarden vad gäller användningen av ruggad IT-utrustning. Detta genom en kombination av oöverträffad produktkvalitet, kunnig service och support samt lösningar som säkerställer problemfri drift för kunder inom lager/logistik, transport, tillverkning, gruvor, hamnar och jordbruk. JLT agerar globalt med kontor i Sverige och USA och med ett internationellt nätverk av återförsäljare på lokala marknader. Företaget grundades 1994 och bolaget är sedan 2002 noterat på Nasdaq First North Growth Market under symbolen JLT med Eminova Fondkommission AB som Certified Advisor. För mer information, besök jltmobile.com.