

JLT Mobile Computers AB

Bolagsstämman World Trade Center Växjö 2018-05-08



Because it Works!™

Per Holmberg, VD



Inledning

IT-utrustning i tuffa miljöer

JLT:s affär

Hur det gick 2017

JLT:s tillväxtstrategi

Ökande effektivitetskrav på företag



Driver digitalisering av logistikkedjan

Tillgång till affärskritisk information
i realtid
genom hela försörjningskedjan
är avgörande för att optimera effektiviteten

IT utrustning i tuffa miljöer

Kunders utmaningar

- IT-utrustning skall *alltid fungerar*
 - Men det är bara början...
- Korrekt installation
- Kommunikation med befintlig infrastruktur
- Integration med affärssystem
- Användaracceptans – en generationsfråga
- Underhåll och uppdateringar

Öka kundens effektivitet genom att möjliggöra tillförlitlig hantering av information i tuffa miljöer

Stryktålig fordonsdator är vår kärnprodukt



JLT går från produkter till "lösningar"

Hela världen är vår marknad



JLT fortsätter stärka säljkanalen

Because it Works!™

Lager och logistik är vårt största segment



Because it Works!™

Andra viktiga segment



Because it Works!™

Varför JLT är unik på marknaden

- Egen utveckling, produktion och service
 - Erbjudandet anpassat till kundens specifika behov
- Global säljkanal med egen säljpersonal och partners
 - Skalbar, men närhet till kunden
- Ledande produkter kombinerat med tjänster
 - Möter kundens specifika behov bättre än konkurrenter

Två typer av affärer

Löpande försäljning - kärnan av verksamheten

Många små och medelstora affärer

Större projektaffärer

Enskilda stora affärer med komplexa säljcykler

Löpande försäljningen fortsatte växa

Lanserade nästa generationen produkter

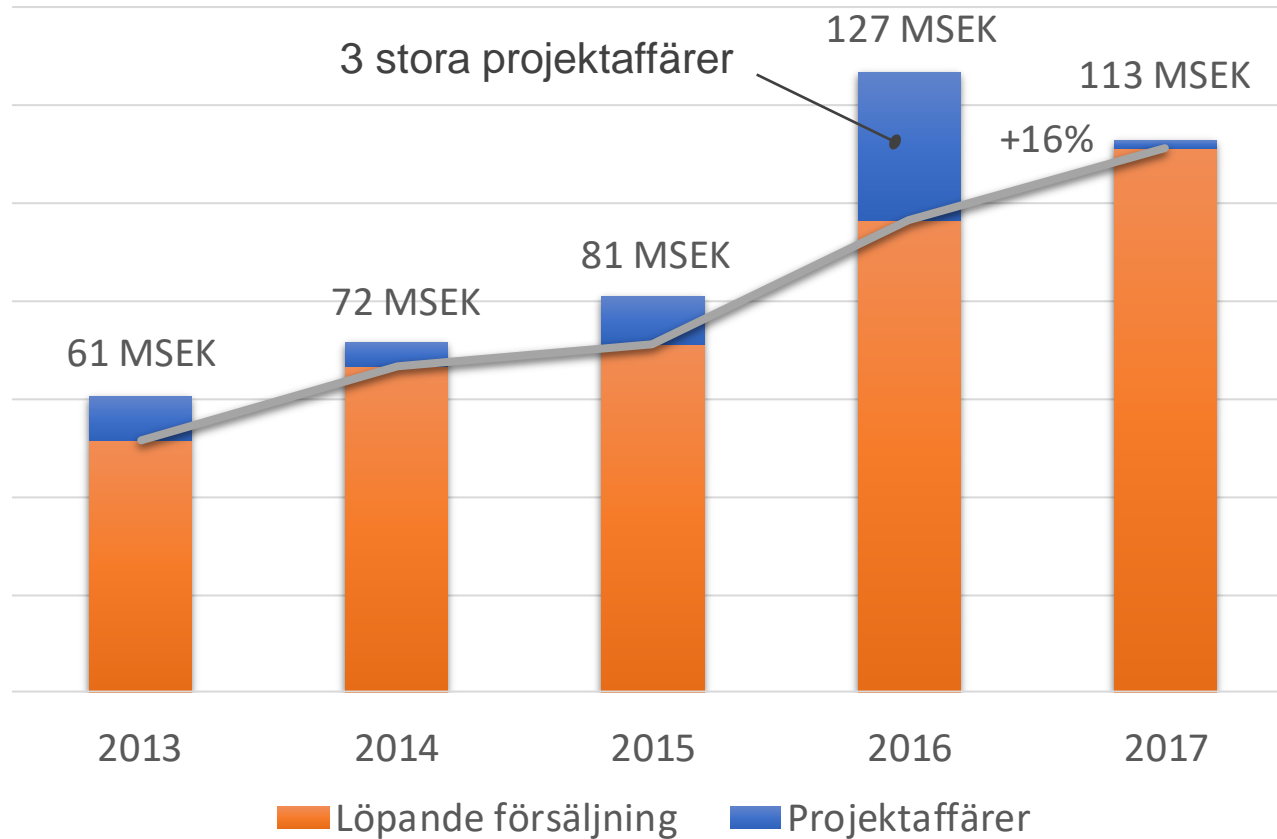
Förstärkte försäljningskanalen

2017 i siffror

Orderingång	110,3 MSEK	(129,5)
Omsättning	112,7 MSEK	(126,9)
Bruttomarginal	44,0 %	(43,2)
Rörelseresultat	9,3 MSEK	(13,1)
Rörelsemarginal	8,2 %	(10,3)
Resultat efter skatt	6,8 MSEK	(10,8)
Utdelning	0,15 SEK	(0,15)

Löpande försäljningen fortsatte växa

Årsomsättning



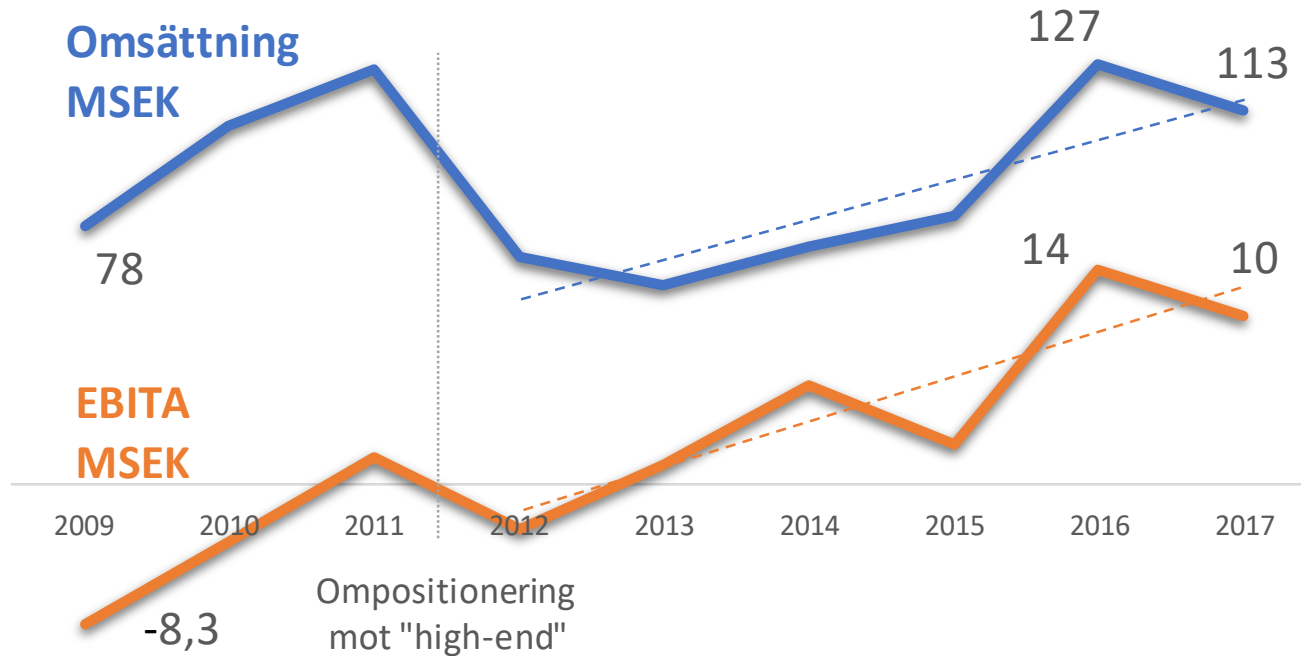
Växte 4:e året i rad

Tjänsteintäkter ökar

Tjänsterelaterade intäkter ökade till 8,6 MSEK från 5,9 MSEK föregående år (+46%)

- Förutbetalda serviceavtal vilka skuldförts 12,3 MSEK (10,7)

Positiv långsiktig utveckling



Lanserade nästa generationen produkter

Nya JLT6012 – The Essential Logistics Computer



SITL Paris



MODEX Atlanta



LogiMAT Stuttgart

Because it Works!™

JLT6012 Introduction



Because it Works!™

Plattform för framtida lösningar

Första kundordrarna har vunnits

**Plattform för JLT och partners att
utveckla framtida lösningar**

Förebyggande underhåll "Black box"

Skärm släcks under körning Diagnostik & felsökning

Förebyggande av olyckor Kör-optimering

Gyro Accelerometer

Och annat...

YouTube

100 000:e datorn levererad till Volvo Cars



21

Because it Works!™



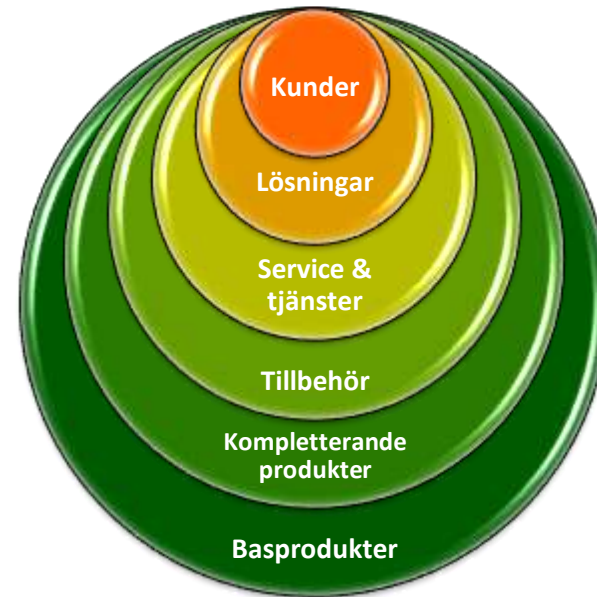
Förstärkte försäljningskanalen globalt

- Fortsatt lovande resultat i USA, växte 4% i USD
 - Kompenserade för 9 MSEK projektaffär som togs året innan
- Sju nya återförsäljare i globala partnerprogrammet*
- Rekrytering till JLT:s säljorganisation i Europa och USA
 - Ökar fokus på Norden, Benelux, Tyskland och England + strategiska kunder
 - Tekniska resurser i USA

* Datema AB (Sverige), Indicium (Belgium), Anixandra Systemy (Polen), East Link Engineering (Sri Lanka), IDentPrint (Portugal), Kaprio (Marocko), SEDNA (Turkiet)

Bygger vidare på positivt momentum

- Långsiktig kund- och servicecentrisk tillväxtstrategi
 - Vinna större andel hos våra kunder
- Drivande faktorer
 - Kunder fokuserar på kärnverksamheten
 - Mognande marknad
 - Bygger vidare på JLT:s expertis, produkter och kundrelationer



Bridging tech integration gap with deployment services capability

Home > Around the Industry > Bridging tech integration gap with deployment services capability

9th April 2018

Source: JLT Mobile Computers AB (publ)

Whitepapers

Datasheet

Posted By : Enaie Azambuja

Share 0

Tweet

Teilen

Share



JLT Mobile Computers Inc. has launched its new JLT Technology Services suite at supply chain and logistics show MODEX in Atlanta. Including site surveys; installation and deployment services; hardware and wireless as a service (Haas/WaaS); as well as project management, the new service offering is in line with the company's strategy to increase business value for existing customers by leveraging its broad range of experience and expertise in integrated technology solutions.

"Appropriate planning, installation and integration can make or break any IT investment. We want our customers to always feel confident that the solution they are selecting will work and that is why we are now launching JLT Technology Services," says Eric Miller, CEO, JLT Mobile Computers Inc.

"Expanding our offering with these services is very much in line with our easy-to-do-business-with philosophy and high-touch sales

and support model, where we've become very good at addressing customer challenges."

Before starting a deployment, JLT can help to evaluate the project, test compatibility with existing devices and create a deployment plan to avoid common pitfalls. Setup of wireless networks as well as 24/7 performance monitoring of any wireless systems are also part of the new JLT Technology Services suite.

By selecting JLT, customers can now not only get high-quality products, but also first-class service and support throughout the entire process - from custom developed solutions to delivery, installation and maintenance.

Experiment with our most compact DLP® 1080p chipset

The DLP LightCrafter™ Display 3310 EVM is an easy-to-use, plug-and-play evaluation platform for a wide array of compact 1080p display applications in consumer, enterprise, and industrial markets.

[download datasheet >](#)



sponsored

2018 startar starkt

Första kvartalet

Orderingång	32,7 MSEK	(26,0)
Omsättning	32,2 MSEK	(27,7)
Bruttomarginal	44,0 %	(44,7)
Rörelseresultat	3,2 MSEK	(2,6)
Rörelsemarginal	10,0 %	(9,4)
Resultat efter skatt	2,4 MSEK	(1,9)

Summering

Totala omsättningen ner 2017, men löpande försäljning och tjänsteintäkter ökade

Bygger vidare på positivt momentum med kund- och servicecentrisk tillväxtstrategi

Från produkter till "lösningar"

Stärkt säljkanal



www.jltmobile.com