

Pressmeddelande
2000-01-24

Nya marknader för M2S spanska och engelska produkter

McGraw-Hill och M2S ingår försäljningsavtal

McGraw-Hill Lifetime Learning och M2S Sverige AB tillkännagav idag att de träffat distributörsavtal om marknadsföring och försäljning av M2S interaktiva utbildningsprogram Wit genom valda delar av McGraw-Hill Lifetime Learnings försäljningskanaler i engelsk- och spanskspråkiga marknader.

Avtalet omfattar inledningsvis försäljning i Spanien och Mexiko av de spanskspråkiga Wit-produkterna, samt Singapore och Gulf-staterna av de engelskspråkiga Wit-produkterna.

- Användningen av PC-programvaror kommer försätta att skapa betydande utbildningsbehov i företag runt om i världen. Vi på McGraw-Hill Lifetime Learning är stolta över att tillsammans med M2S kunna tillgodose dessa behov hos våra kunder. M2S förmåga att tillhandahålla högkvalitativa utbildningslösningar såväl över Internet och intranät som cd-rom, ger företag de valmöjligheter de efterfrågar, säger Mr. Chris Horseman, President of McGraw-Hill Lifetime Learning

- Liksom McGraw-Hill Lifetime Learning har M2S en lång historik när det gäller lokal anpassning av sina produkter, något som gör dem till en idealisk partner för McGraw-Hill Lifetime Learning. Exempelvis är de spanskspråkiga marknaderna för IT-utbildning i stark tillväxt, och vi ser fram emot att samverka med M2S på dessa, säger Mr. Peter Carabi, Vice President International Alliances, McGraw-Hill Lifetime Learning

- Vi ser fram emot att samarbeta med McGraw-Hill Lifetime Learning på dessa nya geografiska marknader, och stärker nu ytterligare vår position som en ledande producent av högkvalitativ interaktiv IT-utbildning anpassad för lokala marknader, säger Harald Nilsonne, VD M2S Sverige AB

McGraw-Hill Lifetime Learning är en division inom The McGraw-Hill Companies (NYSE:MHP). The McGraw-Hill Companies är globalt ledande informations-producenter för utbildning, företag, finansiell sektor och offentlig förvaltning. Företaget, grundat 1888, tillhandahåller idag information och analyser i flertalet media genom sina starka varumärken som exempelvis Standard&Poors (S&P) och Business Week. Omsättningen 1999 uppgick till omkring 4 miljarder dollar. www.mcgraw-hill.com

M2S affärsidé är att utveckla, producera och marknadsföra interaktiva program för Web Based Training och e-learning. Programmen marknadsförs under varumärket Wit och tillhandahålls på åtta språk. Som en av Europas ledande aktörer finns M2S etablerat med egna dotterbolag i Danmark, Finland, Frankrike, Norge, Spanien, Storbritannien, Sverige och Tyskland. M2S är sedan 6 december 1999 noterat på Stockholmsbörsens O-lista. www.m2s.com

För mer information kontakta gärna:

Harald Nilsonne
VD M2S Sverige AB
08-506 424 00
harald.nilsonne@m2s.com

Johan Linglöf
Finanschef M2S Sverige AB
08-506 424 00
johan.linglof@m2s.com