

Texten kan även hämtas via www.ins.se

PRESS RELEASE

00-01-28

Lap Power satsar för lönsamhet

- Internet blir enda säljkanalen

Få produkter och en avancerad webbhandel ingår i datortillverkaren Lap Powers nya affärsmodell. Som en konsekvens anpassas i dagarna webbplatsen www.lappower.se efter den nya affärsstrategin – att uteslutande sälja via Internet. I och med detta blir företaget ett av de första inom det som betraktas som tredje generationens webbhandel. Slimmad organisation och direktimporterade datorer utan mellanhänder, mycket konkurrenskraftiga priser, en generös kredittid på 60 dagar samt ett begränsat urval ska ingå i den nya affärsstrategin.

Lap Power, en av Sveriges största tillverkare och återförsäljare av datorer och datortillbehör, har under en längre tid haft lönsamhetsproblem. Därför har man nu beslutat att endast sälja ett begränsat urval produkter och tillbehör med Internet som enda distributionskanal. I samarbete med en tredjepartsleverantör kommer företaget att tillhandahålla ett stort tillbehörssortiment.

-I denna tredje generationens webbhandel satsar innehavare av väletablerade varumärken uteslutande på e-handel. Detta i motsats till tidigare generationer vars produkter finns att köpa även via andra distributionskanaler, säger Nicolas Persson, VD i Lap Power Holding AB. Genom koncentration och renodling till tillför vi ett förändrat köpbeteende via Internet..

Direktimporten ska skapa en maximal förtjänst för bolaget, samtidigt som risktagande i form av återförsäljare och butiker avvecklas.

- Det ger oss ett positivt kassaflöde eftersom vi får betalt i förskott samtidigt som vi slipper hantering av lager och logistik, säger Nicolas Persson.

Bolaget inriktar sig nu på s k "drop-shipment" av datorer direkt från fabrik till kund. Dessa får ett enkelt sätt att handla, mycket konkurrensmässiga priser och 60 dagars kredittid. Genom ett samarbete med logistikpartner får köparen sina varor levererade direkt till begärd adress.

-Lap Power räknar med att ta en betydande marknadsandel inom de segment man specialiserar sig på. Förändringen innebär att bolaget nu tar ett stort steg mot en förändrad affärsmodell, säger Johan Hernmarck, VD på IT Provider, ny majoritetsägare i bolaget. Vi bedömer att modellen är helt rätt för bolaget. Den tidigare förlustverksamheten berodde bl a på att man fokuserat på att sälja datorer via återförsäljare och butiker.

För mer information, kontakta

Nicolas Persson, VD Lap Power Holding AB
Box 90221, 120 23 STOCKHOLM
Telefon: 08-462 81 00, Fax: 08-462 82 80
E-post: nicolas@lappower.se
Webbplats: www.lappower.se

Johan Hernmarck, VD IT Provider
Hamngatan 13, 111 47 STOCKHOLM
Telefon: 08-614 00 00, mobil: 070-520 60 60
Webbplats: www.itprovider.com