

K3 Nordic's licensförsäljning för Microsoft växte med 200 % under första kvartalet

K3 Nordic AB gjorde under månaderna feb-april en tillväxt på hela 200 % jämfört med samma period föregående år, inom området för Microsoft volymlicensiering. Företaget vinner därmed Microsoft Tillväxttävling inom SMB (små- och medelstora företag).

- Det här är ett exempel på det goda samarbete som Microsoft och K3 Nordic har haft under många år. K3 har länge visat goda resultat på området, men det här är verkligen något extra, säger Beda Grahn, affärsområdesansvarig på Microsoft.

K3 Nordic AB har varit partner till Microsoft sedan 1999 och tog steget upp och blev Gold Partner 2010. K3 Nordic erbjuder kunderna programvara från Microsoft och har till största delen volymlicenskunder. K3 erbjuder ett brett spektra av Microsofts programvaror där utvecklingsverktyg är en betydande del. K3 Nordic hjälper företagen att få ordning och reda på licenserna och sköter hela hanteringen av kundens licensavtal.

Under första kvartalet 2010 förvärvade K3 Nordic delar av Inmeta segment inom SMB-marknaden. K3's Vd Håkan Svanberg ser ett samband mellan förvärvet och de positiva resultaten:

- Första kvartalets resultat för 2011 ser vi som ett bebyg på att satsningarna vi gjorde under 2010 verkligen har gett effekt. Våra duktiga licensspecialister har gjort ett hårt jobb och tillsammans har vi vind i seglen och tänker fortsätta hjälpa företag med sin licenshantering, säger Håkan Svanberg, Vd för K3 Nordic AB.

Under 2010 omsatte K3 Nordic ca 91 MSEK.

Kontaktinformation:

Håkan Svanberg, vd K3 Nordic AB, +46 (0)704127730, hakan.svanberg@k3nordic.com

Beda Grahn, affärsområdesansvarig Microsoft, +46 (0)8-56306343 bedagr@microsoft.com
