

LECTOR

Charlottenlund, den 9. februar 2006

Danske Lector oplever millionvækst på markedet for innovativ videnhåndtering

Med et årsresultat på to mio. kr. blev 2005 endnu et år med millionvækst for den hastigt voksende danske it-virksomhed Lector. Årsresultatet stiger 100 % i forhold til året før.

Med kunder som DSB, Nordea, HUR, Nordjyllands Trafikselskab, Bestseller og Tivoli er den succesrige danske udviklingsvirksomhed Lector på bare fem år vokset fra blot at være et initiativ blandt fire venner til i dag at være en markant virksomhed på markedet for videnhåndtering.

Lector har i dag 35 medarbejdere og forventer i 2006 at nå 50 medarbejdere. Lectors prognose for årsomsætningen i 2006 er 35 mio. kr. og et resultat på godt fire mio. kr.

Lector beløb i mio. kr.	2005	2004	2003	Vækst 2004 - 2005
Omsætning	19,2	11,9	9,2	61 %
Årets resultat	2,0	1,0	0,5	100 %
Medarbejdere	35	16	9	118 %

Lector baserer sin succes på løsninger inden for kundedialog, sagsstyring (ESDH) og kvalitetsstyring. Lector er første leverandør af et ESDH-system, som både lever op til FESD kravene og udelukkende er baseret på Microsoft teknologi. Desuden er Lector nu blandt landets betydende virksomheder med it-service i form af konsulentassistance og løsningsleverancer baseret på standardteknologierne fra Microsoft (herunder SharePoint) og Oracle.

Fast pris og gamle dyder

" Vi er meget stolte af årsresultatet. Vi startede i det små, men nu er vi helt oppe i toppen af dansk softwareudvikling. Årets positive resultat skyldes stabile kunder, og forventningerne til 2006 er høje. Nøglen til vores succes er naturligvis en stærk

produktportefølje, men i mindst lige så høj grad vores evne til at integrere løsningerne med kundernes eksisterende forretning," siger administrerende direktør Kim Palvig, Lector.

Komplekse software-projekter er kendt for at gribe om sig og skride rent budgetmæssigt og tidsmæssigt.

"Med risiko for at lyde gammeldags, så holder vi i Lector på, at en aftale er en aftale, så vi afleverer altid til tiden og stiller garanti for udbyttet af kundeinvesteringen. Og vi har aldrig mistet en kunde. Det er faktisk gået så godt, at vi fra starten har præsteret tocifret millionvækst," siger Kim Palvig, Lector.

Flere og flere private og offentlige virksomheder får øjnene op for Lectors innovative løsninger. Et eksempel er Hovedstadens Udviklingsråd (HUR):

"Vi har fået et meget simpelt og intuitivt system, som er nemt at bruge. Det er let at oplære nye folk, hvilket er vigtigt i en stor virksomhed, hvor der løbende kommer nye medarbejdere. Vi oplever Lector som en dynamisk og smidig samarbejdspartner, som kan gå ind og løfte opgaver, hvor der skal skabes hurtige resultater, eller hvor andre har givet op," siger projektleder Helle Martinussen, HUR.

Nyt produkt på vej

Håndtering af information og viden er i stigende grad vigtig for virksomheder og organisationers konkurrenceevne og effektivitet. Markedet for vidnehåndtering, kvalitetsstyring og kundedialog er i fortsat vækst og Lector har ambitiøse planer for 2006.

"Markedet for vores løsninger vokser, og vi får hele tiden henvendelser fra både store og små virksomheder. Vi har aggressive mål for 2006, og både kunder og produkter til at realisere planerne. Vi er i fuld gang med at udrulle et nyt produkt, som gør Lector til en af de helt store leverandører på det danske marked for digital sags- og projektstyring," siger Kim Palvig, Lector.

#

Yderligere oplysninger

Lector

Administrerende direktør Kim Palvig

Telefon 44 50 21 50 eller mobil 20 40 98 44

kim.palvig@lector.dk

Kort om Lector

Lector har speciale i it-løsninger til håndtering, udvikling og implementering af viden og information. Kernen består af løsninger og systemer til kvalitetsstyring og kundedialog. Lector består af en konsulentdel, en projektdel og en produkt del, og beskæftiger i dag 35 medarbejdere på hovedkontoret i Charlottenlund. Lectors løsninger udvikles enten på konsulentbasis eller som totalløsninger til fast pris og gennem partnerskab med it-branchens ledende virksomheder.

www.lector.dk