###### LAN Assistans trotsar den vikande PC-trenden med lånedatorer i hemmet

###### Det rapporteras om en nedåtgående trend vad gäller PC-försäljningen under andra halvan av 2011. Mitt i en vikande PC-marknad satsar LAN Assistans på deras nygamla koncept Kompetens-PC, som fortsätter att göra succé även i år. Tio nya kommuner har nappat på erbjudandet under 2011 och under senare delen av året har ordervärdet uppnått en summa på mellan 25-30 miljoner kronor.

###### Ett av LAN Assistans affärsområden erbjuder kunders anställda möjligheten att teckna sig för en lånedator i hemmet. Konceptet kallas Kompetens-PC och är en uppdaterad version av Hem-PC som vid starten 1995 snabbt gjorde stor succé i hemmen runt om i Sverige. Efter att skattereformen ändrades vid årsskiftet 2006/2007 har många företag varit tvungna att lägga ner sin Hem-PC verksamhet.

###### Richard Claesson, Affärsområdeschef för LAN Assistans Kompetens-PC verksamhet berättar:

###### – När reformen ändrades så övergav i princip alla stora återförsäljare sina kunder helt och lämnade dem i ett administrativt kaos. Vi valde att fortsätta ge våra kunder service och tog dessutom fram ett nytt koncept. I efterhand har vi sett att beslutet har lönat sig, för idag är det ett av LAN Assistans större affärsben.

###### – Bara nu i december så har vi har över 1100 PC/Mac och knappt 200 Ipads som ska levereras till våra kunders anställda. Förmåner till anställda ligger verkligen i tiden. Både som en IT-strategi med utbildning av anställda, t.ex. mot molntjänster, men även som en verklig och utvecklande löneförmån, fortsätter han.

###### Det nya konceptet skiljer sig från det gamla genom att det bygger på gängse regler inom Aktiebolagslagen och Kommunlagstiftningen, till skillnad från Hem-PC reformen som försvann vid regeringsskiftet 2006/2007. LAN Assistans VD Attila Földhazi berättar att deras upplägg är unikt vad gäller funktionen att leverera datorer i hemmen:

###### – Kompetens-PC är klart marknadsledande inom den här branschen eftersom det är ett koncept vi själva har utvecklat, det finns ingen egentlig konkurrent. Tack vare att Kompetens-PC bygger på nya regler betyder det att kunden har mer valmöjligheter vad gäller att skräddarsy sin dator för eget bruk. Dessutom har vi utvecklat detta för att det ska vara någonting långsiktigt. Ingen kund behöver oroa sig för att erbjudandet försvinner vid eventuellt regeringsskifte.

###### Företaget har ett femtiotal större, nya kunder som valt Kompetens-PC med de nya reglerna som kom hösten 2006. Det kan adderas till de drygt femhundra kunderna LAN Assistans har haft sedan tidigare inom området.

###### – Ordervärdet för sista halvåret är ca 25-30 miljoner kronor hittills. Men med den här takten så kan vi öka förra årets försäljning, som var över femtio miljoner kronor, och dessutom öka med minst tjugo procent, säger Richard Claesson.

###### Men visionerna slutar inte där. LAN Assistans har nyligen lanserat ett motsvarande koncept för Elev-PC.

###### – Vi ser samma behov hos skolorna och eleverna med ett verkligt genomtänkt koncept. Vi har erfarenhet av avancerad infrastruktur och en helpdesk som klarar av utmaningen med att hantera elever och deras datorer. Vår lösning skiljer sig helt ifrån resten av marknaden och vi räknar med att teckna de första avtalen inom kort, avslutar Richard Claesson.

###### Vill du veta mer om LAN Assistans koncept Kompetens-PC/Elev-PC se:

######  [www.kompetenspc.se](http://www.kompetenspc.se)

###### För kontakt och mer info kontakta

###### Attila Földhazi VD: 011-470 84 10 attila.foldhazi@lanassistans.se

###### Richard Claesson Affärsområdeschef, 011-470 84 14 richard.claesson@lanassistans.se ber så har vi har över 1 100 PC/Mac och knappt 200 Ipads som ska levereras till våra kunders anställda", säger Affärsområdeschef Richard Claesson. ”Förmåner till anställda ligger verkligen i tiden. Både som en IT strategi med utbildning av anställda, t.ex. mot molntjänster, men även som en verklig förmån” fortsätter han.LAN Assistans upplägg är helt unikt och klart marknadsledande. Det bygger på de skatteregler som kom 2006/2007 och även om det inte är lika billigt som förr så är det en win-win affär både för arbetsgivaren och den anställde. Företaget har ett 50 tal större nya kunder som valt förmåns PC med nya reglerna. Det kan adderas till de över 500 kunder man har sedan tidigare.”När reformen ändrades så övergav i princip alla stora återförsäljare sina kunder helt och lämnade dem i ett administrativt kaos. Vi valde att fortsätta ge våra kunder service och tog dessutom fram ett nytt koncept”. Det beslutet lönade sig verkligen för idag så är det ett av LAN Assistans större affärs ben, precis som under de sista 14 åren.”Ordervärdet för sista halvåret är ca 25-30 miljoner kronor hitintills,” säger Richard. ”Men med den här takten så kan vi öka förra årets försäljning, som var över 50 miljoner och dessutom öka med minst 20 %”. ”Kravet på arbetsgivarna att erbjuda förmåner är stort nu med ökad konkurrens om arbetskraften”, fortsätter han, ”vår lösning ger den bästa förmånen ett företag eller kommun kan erbjuda en anställd och många organisationer som slutade erbjuda anställda lånedatorer för några år sedan väljer Kompetens-PC nu”.Vill du veta mer om LAN Assistans koncept Kompetens-PC kan du läsa mer om på [www.kompetenspc.se](http://www.kompetenspc.se)För kontakt och mer info kontakta Richard Claesson, 011-470 84 14.