



Deltaco samarbetar med AIK, Hammarby och Djurgården

INTO.I's dotterföretag Deltaco skriver avtal med fotbollsklubbarna AIK, Hammarby och Djurgården.

Avtalet är det första i sitt slag och ger Deltaco rätt att sälja datortillbehör profilerade med klubbarnas färger och logotyper samt att exponeras i samband med de tre lagens hemmamatcher i Allsvenskan.

Inledningsvis kommer avtalet att gälla i ett år. Eventuell förlängning kommer att diskuteras innan avtalet löper ut.

"Avtalet ger oss möjlighet att marknadsföra några av våra bästsäljare med annorlunda och roliga utseenden och därigenom nå ännu fler kunder. Sponsringen ger oss dessutom bra möjlighet till exponering av vår logotyp i anslutning till Allsvenskans populära matcher. Att synas i arenorna känns rätt naturligt för oss då vi tror att en stor del av publiken redan känner till Deltacos produkter. Dynamiken, spänningen och tävlingsandan gör att vi känner oss riktigt hemma i fotbollsarenor", säger Siamak Alian, VD på Deltaco AB.

"Många företag ser ett stort värde och intresse för att samarbeta med Stockholms fotbollsklubbar och Djurgården i synnerhet. Genom klubböverskridande samarbeten når företagen 900 000 stockholmare som sympatiserar med våra klubbar. Samarbetet med Deltaco är ytterligare steg från den gamla skolans arbetssätt, där sponsring är samma sak som välgörenhet. Vårt samarbete blir i stället en effektiv marknadsförings- och försäljningskanal för Deltaco, där associationsrättigheter, exponering och aktivering kring arenorna ökar deras intäkter.", säger Jenny Furtenbach, vd för Djurgårdens Fotboll Försäljning AB.

"Det är inspirerande att vi tillsammans med AIK och Djurgården kan hitta gemensamma samarbetspartners till nytta för stockholmsfotbollen. Det är också spännande att hitta ett samarbete där Hammarbys varumärke blir associerat med kvalitetsprodukter. Samarbetet med Deltaco, som är ett företag på frammarsch och som hela tiden ökar sina marknadsandelar, ligger helt i linje med Hammarby Fotbolls framtid." Sägar Kefa Eriksson på Hammarby fotboll.

"Avtalet med Deltaco är ett bra exempel på hur Stockholmsklubbarnas varumärken kan användas i syfte att driva försäljning av företags produkter. Vi vet att det finns en stor attraktionskraft i vårt klubbmärke. Vi är glada över att vi tillsammans hittat fram till en bra form för exponering och varumärkesrättigheter som väl passar Deltaco", säger Johan Cederbrant, Försäljnings- och Marknadschef på AIK Fotboll AB.

För mer information kontakta:

Siamak Alian, VD SweDeltaco AB

Telefon: 08-555 76 241

E-mail: siamak@deltaco.se

Lasse Jägerstig, Försäljning- och Marknad, AIK Fotboll AB

Telefon: 08-735 96 69

E-mail: lasse.jagerstig@aik.se

OM INTOI

INTOI AB (publ) är en IT-koncern som grundades 1985 och börsnoterades 1999. INTOI aktien handlas på OMX Nordiska lista, Small Cap. Affärsidén är förvärv, aktivt ägande och avyttring av IT-företag. Verksamheten bedrivs i dotterbolag som arbetar under egna namn och affärsidéer - Deltaco, IAR Systems, Northern och Nocom Software. Läs mer på www.intoi.se