



PRESSMEDDELANDE

Malmö 2000-01-10

SBBS växer och öppnar filial i Stockholm

SBBS etablerar sig i Stockholm och startar i liten skala för att satsa fullt ut på Stockholmskontoret under 2001. Det här är första gången som företaget etablerar sig utanför Malmö.

Det handlar om att vi vill befinna oss där många av våra kunder finns. För oss är nära kundrelationer oerhört viktigt, säger Ola Eklund.

SBBS startade redan 1989, men det var 1995 som man på allvar tog upp kampen om kunderna med andra it-företag. Först erbjöd man privatpersoner och företag anslutning till internet men på senare år har man inriktat verksamheten helt på företagskunder.

Vi har satsat på att hjälpa företag i den privata och offentliga sektorn att skapa och utveckla webbplatser, intranät och extranät.

SBBS mår om närheten till kunderna. Därför är det logiskt att SBBS etablerar sig i Stockholm där många av SBBS kunder finns.

Det är viktigt för att finnas där kunderna befinner sig. Det måste man för att korrekt känna av kundernas krav och behov.

12 personer arbetar på kontoret i Malmö city. I Stockholm är till en början tre personer engagerade. 10 procent av kunderna finns i dag i Stockholmsregionen.

Under det här året fungerar Stockholmskontoret som en förlängning av Malmökontoret och det handlar om att arbeta med befintliga kunder.

Men redan vid årsskiftet satsar man på en expansion.

Då kommer vi att hårdatsa på Stockholmskontoret i Hammarbyhamnen. Då ska vi hitta nya kunder i just den regionen. Men vi ska fortfarande vara ett skånskt företag med huvudkontor i Malmö.

För mer information kontakta:

Ola Eklund, CEO SBBS, 040 - 699 90 19, ola.eklund@sbbs.se
Anders Henriksson, Styrelseledamot SBBS, anders.henriksson@sbbs.se
Ulf Welander, Marknadschef SBBS, 040 - 699 90 20, ulf.welander@sbbs.se
Ana Numovska, Press Relations Manager SBBS, 040 - 699 90 17, ana.numovska@sbbs.se
Elisabeth Nilsson, Ekonomichef SBBS, 040 - 699 90 15, elisabeth.nilsson@sbbs.se

www.sbbs.se, www.hardvarubolaget.com, www.mjukvarubolaget.com

SBBS AB affärsidé är att erbjuda lösningar inom e-handel, outsourcing, marknadskommunikation och Intranät/Extranät för effektiva och värdeskapande affärsprocesser.

Ett axplock av SBBS kunder är AB CHR Jensen, AB Tankvagnar, ABS Pumps International AB, AF Akdemiker, AF Refugen, Astma- och Allergiförbundet, AstraZeneca, Double-click Scandinavia, DST Seibu Giken AB, Egmont Entertainment, HSB Malmö, HSO Skåne, Hydrotech AB, Icopal, Julius Biljettservice, Länsarbetsnämnden, Moderata Samlingspartiet Malmö, Öresundsinfo.
(www.sbbs.se/referenser.htm)



Man kan fråga sig varför ett företag i it-branschen behöver så ”gammeldags” metoder som fysisk närhet.

Ha, ha, men för oss är detta själva kärnan i verksamheten. Vi träffar alla våra kunder face to face. Det är fortfarande det enda sättet för att få nödvändiga kunskaper om kundernas krav och behov. Vi vill ju på bästa sätt hjälpa dem att tjäna ännu mer pengar, avslutar Ola Eklund.

För mer information kontakta:

Ola Eklund, CEO SBBS, 040 - 699 90 19, ola.eklund@sbbs.se
Anders Henriksson, Styrelseledamot SBBS, anders.henriksson@sbbs.se
Ulf Welander, Marknadschef SBBS, 040 - 699 90 20, ulf.welander@sbbs.se
Ana Numovska, Press Relations Manager SBBS, 040 - 699 90 17, ana.numovska@sbbs.se
Elisabeth Nilsson, Ekonomichef SBBS, 040 - 699 90 15, elisabeth.nilsson@sbbs.se

www.sbbs.se, www.hardvarubolaget.com, www.mjukvarubolaget.com

SBBS AB affärsidé är att erbjuda lösningar inom e-handel, outsourcing, marknadskommunikation och Intranät/Extranät för effektiva och värdeskapande affärsprocesser.

Ett axplock av SBBS kunder är AB CHR Jensen, AB Tankvagnar, ABS Pumps International AB, AF Akdemiker, AF Refugen, Astma- och Allergiförbundet, AstraZeneca, Double-click Scandinavia, DST Seibu Giken AB, Egmont Entertainment, HSB Malmö, HSO Skåne, Hydrotech AB, Icopal, Julius Biljettservice, Länsarbetsnämnden, Moderata Samlingspartiet Malmö, Öresundsinfo.
(www.sbbs.se/referenser.htm)