



PRESSMEDDELANDE

Stockholm 2001-01-31

ARIBA förvärvar Agile Software för 2,55 miljarder USD

Ariba, Inc. (Nasdaq: ARBA) har skrivit under en överenskommelse om uppköp av Agile Software Corporation (Nasdaq: AGIL). Agile är en världsledande leverantör av lösningar för Collaborative Commerce, informationshantering mellan företag. Den totala köpesumman uppgår till cirka 2,55 miljarder USD. Genom förvärvet blir Ariba det första bolag i världen som kan erbjuda kompletta webbaserade interaktiva lösningar som täcker hela produktcykel från design till försäljning.

Efter att under en lång tid ha fokuserat på att effektivisera sin egen verksamhet inser allt fler företag att nästa våg av effektiviseringsvinster kan hämtas utanför det egna företags fyra väggar. Genom att se över de relationer och processer som finns med andra företag i samma värdekedja kan stora besparingar göras. I rapporten "The C-Commerce Framework" från den 20 oktober 2000 säger Gartner Group att "de som använder sig av Collaborative Commerce kan förvänta sig en 40 procentig lönsamhetsökning år 2003.

- Förändringen i kundfokus från att tidigare ha fokuserat på den enskilda kunden till att omfatta samtliga företag i kundens värdekedja är den drivande kraften i Aribas expansions strategi. Ariba blir det första B2B-företaget som levererar en ny generation av lösningar för att hantera en interaktiv värdekedja. Dessa lösningar erbjuder omedelbart värde med en bevisad ROI, säger Keith Krach, ordförande och CEO på Ariba.

Den totala köpesumman kommer att uppgå till cirka 2,55 miljarder US dollar, vilket baserar sig på börskursen den 2001-01-26, då Aribas aktie stod i 40 dollar. Enligt avtalsvillkoren kommer varje Agile-aktie kunna lösas in mot 1,35 Ariba-aktie. Anskaffningen har godkänts av båda företagens styrelser och nu återstår godkännande från konkurrensmyndigheter, samt aktieägarnas bifall vid respektive bolagsstämma.

Planerad produktintegration

Efter sammanslagningen beräknar Ariba och Agile kunna erbjuda lösningar som inkluderar:

- Integration av Ariba Buyer och Agile Anywhere. På så vis sammanförs eProcurement med hela processen kring hantering av direktmaterial, från design till försäljning.
- Integrera Ariba Sourcing och Agile Buyer för att möjliggöra sourcing, förhandlingar och kontraktshantering för direkt och indirekt material.
- Full interoperabilitet mellan Ariba Commerce Services Network och MyAgile Network vilket kommer att ytterligare öka den kritiska massan av köpare och leverantörer.
- Utveckling av Aribas Commerce Adapters som stöder en öppen interoperabilitet med befintliga ERP- och SCM-system.

Om Ariba

Ariba är en världsledande leverantör av mjukvara för elektronisk business-to-business (B2B)-handel. Företaget grundades 1996 och noterades på Nasdaq-börsen i juni 1999 och har sedan dess haft en stark tillväxt. Av Aribas fler än 350 kunder finns 40 stycken på Fortunes 100 lista. De främsta kunderna är stora globala koncerner, som Cisco, Phillips, BMW, Volkswagen, Lloyds Bank, ABN Amro och Dell. Ariba har funnits i Sverige sedan sommaren 1999.

Besök gärna www.ariba.com

Om Agile

Agile är en världsledande leverantör av mjukvara för coloborative commerce. Agiles mjukvaror gör det möjligt för företag som till hör samma värdekedja, att kommunicera och samarbeta över Internet vad gäller produktutveckling, sourcing och inköp av nödvändiga produkter. Agile erbjuder även affärskritiska eTjänster som exempelvis eMarknadsplatser, eProcurement, och Wireless access. Bland Agiles kunder finns företag som: Agilent Technologies, Compaq Computer, Dell Computer, Flextronics International, GE Medical System, Hewlett-Packard, Lucent Technologies, Philips och Texas Instruments.

Besök gärna www.agilesoft.com

För ytterligare information kontakta:

[Claes Löhr, Business Manager Ariba Sverige, tel. 08-655 36 42, e-post: clohr@ariba.com](mailto:clohr@ariba.com)

Ansvarsfriskrivning enligt Private Securities Litigation Reform Act 1995 [USA]:

Information och tillkännagivanden i det här meddelandet innefattar Aribas förväntningar, uppfattning, hopp, planer, intentioner och strategier inför framtiden, vilket innebär därtill hörande risk och osäkerhet. Basen är den information som varit tillgänglig för Ariba vid aktuellt datum, och vi åtar oss inte uppdatering av informationen. De här redogörelserna utgör inga garantier för framtida utfall, och verkliga resultat kan avsevärt skilja sig från våra nuvarande förväntningar. Faktorer som kan orsaka eller bidra till sådana avvikelser omfattar, men begränsas inte till: förseningar i utveckling av eller leverans av nya versioner av Ariba B2B Commerce Platform; brist på marknadsefterfrågan på Ariba B2B Commerce Platform eller andra nya produkter och tjänster; oförmåga att fortsätta utveckla konkurrenskraftiga, nya produkter och tjänster; introduktion av nya produkter eller tjänster av stora konkurrenter; vår möjlighet att locka och behålla kompetenta anställda; svårigheter att införliva företag som nyligen förvärvats, t.ex. Tradex, Trading Dynamics, och SupplierMarket.com; oförmåga att utöka vår verksamhet att stödja ökad tillväxt; möjligen ökande andel intäkter i slutet av kvartal; minskande ekonomiska villkor, som en nedgång eller konjunkturfall; bristande förmåga att kontrollera kostnader; ändringar i vår pris- och ersättningspolitik; och markanta förändringar i vårt aktiemarknadsvärde. Dessa och andra faktorer och risker som förknippas med vår verksamhet diskuteras i företagets formulär 10-K av den 29 december, 2000.