



P R E S S E M E D D E L E S E

KØBENHAVN, DEN 18. JANUAR 2011

Tidligere administrerende direktør i IBS Sverige går over til IFS

Kent Mattsson, tidligere administrerende direktør i IBS Sverige og ansvarlig for IBS' virksomhed i Norden, startede den 1. januar 2011 som Key Account Director i IFS Scandinavia. I IFS skal han lede det skandinaviske key account management-team og arbejde for en fortsat positiv udvikling af IFS' eksisterende kunder.

Kent Mattsson har mere end 20 års erfaring fra ledende stillinger og bestyrelsesopgaver hos den børsnoterede forretningssystemleverandør IBS. I sin tid hos IBS arbejdede han som administrerende direktør for IBS Sverige samt som salgsdirektør for IBS Nordics med ansvar for virksomheden i Sverige, Danmark, Norge og Finland - det største geografiske marked i IBS-koncernen. Efter et par år som konsulent vender han nu tilbage til forretningssystemverdenen. Med en gedigen erfaring med salg af komplekse produkter og services starter han hos konkurrenten IFS, hvor nye udfordringer venter.

– Til trods for de seneste års hårde lavkonjunktur har IFS vist positive resultater og fortsat med at vokse. Imens mange andre forretningssystemleverandører har været præget af tabte produktindtægter og opsigelser, har IFS både ansat nye medarbejdere og vokset via opkøb. Jeg er imponeret over, hvordan IFS har lykkedes med såvel salg som udvikling af lønsomheden hos kunderne, og jeg ser frem til at blive en del af dette vinderteam, siger Kent Mattsson.

Hos IFS får han det overordnede ansvar for det salgsteam, der har fokus på at sælge projekter til IFS' kunder. Teamet består af medarbejdere fra både Sverige, Danmark og Norge – en skandinavisk model, som har vist sig at være noget af en succes for IFS. I 2005 blev de tre nordiske virksomheder integreret for bedre at kunne leve op til kundernes krav og øge effektiviteten. Noget der har vist sig at være fordelagtigt både internt og eksternt..

– Tidligere oplevede mange kunder at vi solgte og leverede ét og samme produkt på tre forskellige måder. I dag arbejder vi efter fælles "best practice"-modeller, hvilket indebærer, at vi ser på, hvad der er den bedste måde at arbejde på, og etablerer salgs- og konsulentprocesser ud fra dette, siger Anne Vandbakk, Corporate Communications Director i IFS. Dette har også haft en meget positiv effekt internt, da medarbejderne får mulighed for at arbejde med kunder i flere forskellige lande og indenfor flere forskellige brancher.

Anne Vandbakk ønsker Kent Mattsson velkommen til en organisation med ambitiøse vækstplaner: "Vores virksomhed i Skandinavien omfatter mange interessante kunder, som både udfordrer os og bidrager til en positiv udvikling af IFS Applications - i takt med de skiftende krav fra markedet. Kent Mattsson har det der skal til for at bidrage til fortsat succes for IFS."

Om IFS

IFS er en børsnoteret virksomhed grundlagt i 1983, som udvikler, leverer og implementerer IFS Applications, et komponentbaseret forretningssystem baseret på SOA-teknologi. IFS fokuserer på virksomheder for hvem en eller flere af følgende kerneprocesser er strategiske; vedligehold & service, produktion, logistik og projekt. IFS har mere end 2000 kunder, er repræsenteret i mere end 50 lande og har ca. 2.700 ansatte. I 2009 havde IFS en nettoomsætning på SEK 2,6 milliarder.

For mere information se www.IFSWORLD.com.