

Solna den 8 juni 2000

## IBM och IBS i global allians med fokus på e-handel och supply chain management

**IBM och IBS tillkännager idag ett strategiskt samarbete inom området e-handel och varuförsörjning, s.k. supply chain management. Målet med alliansen är att förse den internationella marknaden med världsledande programvara, servrar och tjänster för distribuerande och tillverkande företag.**

"Det här är ytterligare ett internationellt genombrott för IBS på en marknad där e-business håller på att revolutionera handel och varuförsörjning", säger Staffan Ahlberg, VD för IBS AB. "IBM, som är världens största företag inom IT-området, kommer att tillföra marknads- och säljresurser globalt för att stödja den här alliansen. Vi räknar med att kraftigt öka vår konkurrenskraft inom detta snabbt växande område. Avtalet kommer att få full effekt under andra halvåret 2000 och kommer aktivt bidra till ökad fakturering och många nya order".

Samarbetet avser system baserade på IBS programvara ASW och IBMs servrar och Internet-teknologi. Vidare innebär det ett fördjupat tekniskt samarbete baserat på IBMs nya systemutveckningsmiljö WebSphere och IBM Application Framework för e-business. IBS kommer även att samarbeta globalt med IBM med ASP (Application Service Providing), som inkluderar bl.a. drift, underhåll, och s.k. outsourcing av Internetbaserade affärssystem. Ett annat intressant område som omfattas av avtalet är Customer Relations Management, d.v.s. system för att främja kundrelationer.

"Genom den nya e-handelsteknologin är det nu möjligt för företag att minska den genomsnittliga transaktionskostnaden till en bråkdel av vad den är idag. För det behövs kundfokuserad programvara och e-handelssystem, som är fullt integrerade med de bakomliggande varuförsörjnings- och logistiksystemen. Det är också viktigt att företagen kan hantera kundrelationer och eftermarknad. IBS kan erbjuda allt detta, tillsammans med världsomspännande tjänster och IBMs hela utbud av teknologi, programvaror och servrar", säger Staffan Ahlberg.

"Den gemensamma IBM/IBS-lösningen förser kunderna med ny funktionalitet och hjälper dem implementera en enda gränsöverskridande lösning, allt eftersom distributionsindustrin utvecklas till en global marknadsplats", säger Pascal Gaußen, Distribution Segment Executive, IBM Global Midmarket Business, White Plains, New York.

"IBS hjälper oss verkligen att öka vår kundservice och minska kostnaderna i vår varuförsörjningskedja", säger Michael Keller, IT-chef på Nintendo of Europe, som är en av IBS mer än 5,000 kunder. "IBS lokala support över hela världen och nära

### IBS AB, CORPORATE HEADQUARTERS

P O Box 1350, SE-171 26 Solna, Sweden Visitors: Hemvärvnsgatan 8  
Tel: +46 8 627 23 00 Fax: +46 8 764 59 65 Email: infoibs@ibs.se Internet: www.ibs.se  
Corp Reg No: 556198-7289 Reg Office: Stockholm, Sweden



# PRESS RELEASE

partnerskap med IBM är speciellt viktiga för ett internationellt företag som Nintendo”.

“Sedan vi infört IBS programvara har Mieles försäljningsbolag i USA reducerat lagret med 15%, samtidigt som vår försäljning ökat med 30%. Vi har också kunnat bibehålla en hög kundservice. Genom IBS integrerade lösning för e-business kan våra återförsäljare och försäljningschefer utnyttja fördelarna med Internet fullt ut. De har omedelbar tillgång till Mieles alla produkter”, säger Fran Miller, Informationschef på Miele US, ett av många Miele-bolag världen över som använder IBS system.

Analysföretaget AMR Research har rankat IBS som världens största programvaruleverantör inom området Supply Chain Execution. IBS programvara, ASW, är en världsledande, Internetintegrerad lösning för e-handel mellan företag och för hantering av hela varuförsörjningsflödet. Den integrerar supply chain management och hantering av kundrelationer för att uttryckligen möta de behov som globala distributörer och försäljnings- och distributionsföretag inom internationella tillverkningskoncerner har. Programvaran täcker e-handel, försäljning och marknadsföring, kundrelationer, varuförsörjning, lagerstyrning, eftermarknad, kundfokuserad distribution, efterfrågeorienterad tillverkning, affärsanalys och ekonomihantering. Programvaran är mycket flexibel, lätt att implementera och den kan hantera mycket stora transaktionsvolymer.

*Gemensamt IBM/IBS pressmeddelande bifogas som bilaga.*

---

**IBS AB** med huvudkontor i Stockholm är noterat på stockholmsbörsen. Koncernen är en världsledande leverantör av Internet-integrerade affärssystem och konsulttjänster för stora och medelstora företag. IBS, som omsätter ca 3 miljarder kronor, har ca 2 400 medarbetare och ca 5 000 kunder i mer än 40 länder.

För mer information gällande alliansen, vänligen kontakta:

Staffan Ahlberg, VD, IBS AB  
Tel: 08 627 24 20 eller 070 627 24 20  
Email: [staffan.ahlberg@ibs.se](mailto:staffan.ahlberg@ibs.se)

Marie Louise Cassel, Pressansvarig, IBS AB  
Tel: 08 627 24 29 eller 070 627 24 29  
Email: [marie-louise.cassel@ibs.se](mailto:marie-louise.cassel@ibs.se)

Magnus Wastenson, Marknadsdir, IBS AB  
Tel: 08 627 25 15 eller 070 627 25 15  
Email: [magnus.wastenson@ibs.se](mailto:magnus.wastenson@ibs.se)

Pascal Gausseen, Distribution Segment Executive, IBM Global Midmarket Business  
Tel: +1-914-642 6045  
Email: [pascal@us.ibm.com](mailto:pascal@us.ibm.com)

## IBS AB, CORPORATE HEADQUARTERS

P O Box 1350, SE-171 26 Solna, Sweden Visitors: Hemvärnsgatan 8  
Tel: +46 8 627 23 00 Fax: +46 8 764 59 65 Email: [infoibs@ibs.se](mailto:infoibs@ibs.se) Internet: [www.ibs.se](http://www.ibs.se)  
Corp Reg No: 556198-7289 Reg Office: Stockholm, Sweden



# PRESS RELEASE

## BILAGA

### **IBM and IBS Enter into Strategic Alliance Targeting Growing Global Midmarket Wholesale and Industrial Segment**

WHITE PLAINS, NEW YORK, and STOCKHOLM, SWEDEN, June 8, 2000 -- IBM (NYSE: IBM) and IBS (International Business Systems, SSE:IBS), one of the world's top-rated developers of supply chain execution solutions, today announced a strategic alliance to provide e-business solutions, including comprehensive supply chain management (SCM) solutions.

In this alliance, IBM and IBS will provide integrated software, hardware and services offerings to the global midmarket wholesale and industrial segments estimated to grow from \$2 billion in 2000 to nearly \$5 billion in 2003.

IBM will allocate staff globally to support marketing and sales of the joint IBS and IBM solutions. In turn, IBS will use IBM's AS/400\* and Netfinity\* servers as its preferred platforms. The agreement also includes reinforced technical development between both companies, based on IBM's WebSphere\* and IBM's Application Framework for e-business, a technology roadmap for development with open industry standards. In addition, IBM and IBS have agreed to evaluate a cooperation regarding Application Service Providing (ASP), including hosting servers, Internet communications and outsourcing.

"The real business value for the customer is that they can get a solution that will make them competitive in today's market. It will provide them with new functionality and help them implement one standardized solution across many borders, as the distribution industry evolves into a global marketplace," said Pascal Gaussem, Global Distribution Segment Executive, IBM Global Midmarket Business, based in White Plains, New York.

"This strategic alliance highlights our strong position in the fast-growing market for e-business solutions, particularly supply chain management solutions, said Staffan Ahlberg, CEO of the IBS Group. "e-business cuts the average transaction cost down to a fraction of what it is today. Companies need to have customer-focused software with fully integrated front office and back office logistics. IBS can offer all this together with worldwide professional services and the full backing of IBM technology, software and services."

IBS's Internet-enabled enterprise software for B2B, e-business management and order fulfillment integrates SCM and CRM capabilities. Designed to meet the needs of global wholesale distributors and sales and distribution companies within international manufacturing groups, IBS' ASW\*\* software solution includes sales and marketing, CRM, supply chain management, inventory and warehousing, after sales service, customer focused distribution, demand driven manufacturing, business intelligence and financials capabilities.

"IBS helps us to really increase our customer service and to cut costs in our supply chain," said Michael Keller, Information Systems Manager at Nintendo of Europe, one of IBS's more than

#### **IBS AB, CORPORATE HEADQUARTERS**

P O Box 1350, SE-171 26 Solna, Sweden Visitors: Hemvärnsgatan 8  
Tel: +46 8 627 23 00 Fax: +46 8 764 59 65 Email: [infoibs@ibs.se](mailto:infoibs@ibs.se) Internet: [www.ibs.se](http://www.ibs.se)  
Corp Reg No: 556198-7289 Reg Office: Stockholm, Sweden



# PRESS RELEASE

5,000 customers. "IBS' local support on a global scale and the close partnership with IBM are very important for an international company like Nintendo."

"Implementation of IBS Software has enabled Miele's US Sales subsidiary to reduce inventory levels by 15 percent and, at the same time, cope with a 30 percent sales increase while maintaining a high level of customer service. With IBS' fully integrated e-commerce solution, our dealers and Territory Managers have the full power of the Internet, and Miele products at their fingertips," says Fran Miler, Information Systems Manager at Miele US, one of IBS many customer within the sales organization of the international white goods manufacturer Miele.

The IBS alliance is part of a developer initiative in which IBM forms strategic relationships with leading independent software vendors (ISVs). Under the initiative, ISVs gain access to new customers and revenue opportunities through IBM's extensive marketing, sales, and solutions resources. At the same time, ISVs commit to lead with IBM's middleware, server platforms and services.

## About IBS

IBS AB, with headquarters in Stockholm, is listed on the Stockholm Stock Exchange. The IBS Group is a world-leading international supplier of Web-enabled enterprise business software and professional services for large and mid-sized companies. IBS has 2,400 employees and more than 5,000 customers in 40 countries. For more information see [www.ibsab.com](http://www.ibsab.com).

## About IBM PartnerWorld for Developers

Software developer partners receive support through IBM's PartnerWorld for Developers (PWD) - a worldwide program designed to help software developers reach broader markets, lower their costs of doing business, and take their products to market faster. Developers may contact IBM via: PWD at <http://www.developer.ibm.com> or 1.800.627.8363 in North America (NA), 1.770.835.9902 outside North America.

###

\*Designates a trademark of the IBM Corporation.

\*\*Designates a trademark of their respective owners.

Mike Azzi  
Public Relations Specialist  
IBM Software  
212.745.6508  
FAX 745.2034  
[azzi@us.ibm.com](mailto:azzi@us.ibm.com)  
Pager: 1.800.759.8888 PIN#: 1638624

## IBS AB, CORPORATE HEADQUARTERS

P O Box 1350, SE-171 26 Solna, Sweden Visitors: Hemvärvnsgatan 8  
Tel: +46 8 627 23 00 Fax: +46 8 764 59 65 Email: [infoibs@ibs.se](mailto:infoibs@ibs.se) Internet: [www.ibs.se](http://www.ibs.se)  
Corp Reg No: 556198-7289 Reg Office: Stockholm, Sweden