



IBM levererar ny plattform till deo.com - genomför gemensam marknadsföring

deo.com som säljer musik via nätet har tecknat avtal med IBM om köp av en ny plattform för sin nya website som lanserades i mitten av juli. I avtalet ingår hårdvara, programvara och driftstjänster från IBM. Båda parterna ser samarbetet långsiktigt.

- För oss är hög kvalitet mycket viktigt, eftersom vi är beroende av att den tekniska miljön fungerar och har hög driftssäkerhet. Vi ville därför ha en helhetsleverantör som kunde lösa många av våra behov och det fann vi hos IBM. Förutom säkerhet är en snabb vidareutveckling viktig för oss på deo.com. Nu har vi lagt en god grund för att vara tidiga användare av ny, spännande teknik från IBM. Bland annat sänder vi ljud och bild live dygnet runt från sommarens musikmetropol Ibiza, säger Henrik Bergquist som är tekniskt ansvarig och CTO på deo.com.

- deo.com samarbetar med en ny division kallad IBM NetGen som har specialinriktat sig på företag inom den "nya ekonomin". Förutom att vi är leverantör av den tekniska plattformen i samarbete med Razorfish som webbintegratör så kommer vi även att stödja deo.com med gemensam marknadsföring internationellt säger Torbjörn Chami, Försäljningschef på IBM NetGen i Norden.

deo.com säljer musik från ett trettiotal skivbolag, däribland MNW Records Group, Poko Records, Jacky Boy Music, Master Detective Records och The Orchard. Bolaget grundades 1999 och lanserade sin site internationellt i januari 2000. Deo.com med huvudkontor i Stockholm, har 60 anställda på fem olika kontor i Europa. Bolaget räknar med att omsätta cirka \$ 2 miljoner i år.

Kombinationen musik, nya artister och redaktionellt material med recensioner, intervjuer och musikvideos skall locka nya besökare till den nya versionen av deo.coms website som lanserades i mitten av juli i Sverige. I dagsläget finns möjlighet att välja och ladda ner/köpa musik från mer än 20 000 titlar ur det totala innehavet av mer än 300 000 titlar som deo.com har.

Nu introduceras även lokalt anpassade versioner av deo.coms website i England, Frankrike och Tyskland. På dessa marknader har företaget sedan en tid lokala redaktioner och lokal expertis inom musikområdet. De kommer att anpassa webbplatserna till de olika ländernas musikkultur, språk och varierande musiksmak. Till hösten fortsätter den internationella expansionen i Spanien.

För mer information:

Henrik Bergquist, CTO, deo.com

Tel. 08-412 41 03

Email: henrik.bergquist@deo.com

Tommy Auoja, Marknadschef, IBM NetGen Nordic

Tel. 08-793 1704

Email: tommy_auoja@se.ibm.com

deo.com är framtidens musikbolag. Affärskonceptet består av tre delar:

Talent Incubator - Morgondagens stjärnor upptäcks, utvecklas och marknadsförs till stor del med hjälp av Internet, vilket möjliggör att deo.com kan jobba effektivare än ett traditionellt skivbolag.

Music Community - Mötesplats för musikintresserad. Websitens besökare kan bl.a. läsa deo.com Magazine samt diskutera musik via olika diskussionsforum etc. Besökare ges även möjligheten att påverka morgondagens musikutbud genom att aktivt delta i utvärderandet av nya talanger.

deo.com Commerce - Digital försäljning av musik (via Microsofts koperingsskyddade WMT format) samt försäljning av andra musikrelaterade produkter exempelvis CD-skivor och konsertbiljetter (distribution via partners).