

## **P R E S S   R E L E A S E**

**Stockholm, 20 december, 2006**

### **BTS Group AB - APG/RLC, Uppdatering från integrationen av förvärvade verksamheter**

#### ***– Sammanslagningen har redan resulterat i nya avtal***

**Stockholm, Sverige – BTS Group AB (publ)** världens ledande konsult- och utbildningsföretag inom området affärssimuleringar, meddelade i dag att integrationen av de nyligen förvärvade företagen, The Advantage Performance Group (APG) och The Real Learning Company (RLC), redan efter två månader har genererat två nya avtal s.k. "cross selling" till ett värde som överstiger 2 MSEK. Dessutom fortskrider integrationsarbetet för de två tidigare privatägda och högt respekterade USA-baserade utbildnings- och konsultorganisationerna enligt planerna.

Henrik Ekelund, VD, BTS Group AB kommenterar utvecklingen med att införliva dessa företag i BTS Group.

#### **Hur skulle du beskriva atmosfären i de respektive organisationerna?**

"Vi har en spännande tid framför oss med att bringa samman våra styrkor och att hitta gemensamma möjligheter med The Real Learning Company och The Advantage Performance Group. Det interna klimatet bland våra anställda är optimistiskt och våra respektive företagskulturer har visat sig stämma väl överens. Vi delar målet med integrationsarbetet och alla de möjligheter som detta medför. Det är spännande för alla inblandade att se hur de sammanslagna företagen verkligen kan erbjuda marknaden en betydligt bredare lösningsportfölj."

#### **Vilket var det viktigaste tillskottet till BTS:s utbud som följde förvärvet?**

"RLC har med sig en stark portfölj med lösningar när det gäller försäljning och ledarskaputveckling, liksom mycket kreativa resurser för kund- och produktutveckling inom dessa områden.

APG har inte bara bidragit med motsvarande 35 försäljnings- och produktspecialister på heltid och mer än 100 kunniga utbildningssamordnare, utan har även bidragit med ungefär 200 mycket intressanta och värdefulla kunder."

#### **Finns det några tidiga positiva tecken på möjligheter för cross selling mellan företagen?**

"Ja, det finns definitivt tidiga tecken på möjligheter som denna sammanslagning ger BTS. Bara två månader efter tecknandet av avtalet för förvärvet har vi slutit de första två cross selling-avtalen, till ett värde som överstiger 2 MSEK. En kund till BTS, ett ledande elektronikföretag, har köpt lösningar från Real Learning för implementering av en ny strategi. En annan av BTS:s kunder, som säljer kommunikationsutrustning och använder BTS för att utveckla sin internationella säljarstyrka, har köpt några av Real Learnings lösningar och kommer under de kommande 12 månaderna att köpa för ungefär 200 000 USD."

## **Vilka åtgärder har BTS vidtagit för att säkra nya affärsmöjligheter som uppkommer som en följd av nyförvärvet?**

”Vi har lagt mycket tid på att utbilda våra account managers i att identifiera nya affärsmöjligheter baserade på behov inom BTS:s kundbas. Vi har också använt mycket tid till att utbilda dem om hela lösningsportföljen, och vi har en pågående diskussion med många av våra kunder om hur vi skulle kunna hjälpa dem med mer av deras önskemål. Vi har ett nära samarbete med APG och RLC för att kunna erbjuda utbildning och stöd även för BTS:s lösningar.”

## **För att avsluta, när man ser tillbaka, var det rätt beslut att förvärva dessa två företag?**

”Det är naturligtvis tidigt att dra några definitiva slutsatser, men vi har redan bekräftat många av de viktiga grundförutsättningarna vi hade vid tiden för förvärvet. Företagen kompletterar varandra mycket bra, och överlappandet av våra respektive kundbaser är bara ungefär 10 procent, eller 20 företag av totalt 200 ledande USA-organisationer som RLC och APG har med sig. Exempel på viktiga kunder till APG och RLC är: Toyota, UPS, Bristol-Myers Squibb, American Express, Wells Fargo, Ingersoll-Rand, Daimler-Chrysler, Genetech, Catholic Health and Insight.

En annan viktig slutsats är att vi arbetar mycket bra tillsammans; det finns en stark kulturell samhörighet och vi delar många värderingar - detta är nödvändigt för samarbetet, som i sin tur är nödvändigt för få till stånd cross selling.”

## **För ytterligare information var vänlig kontakta:**

### **Henrik Ekelund**

President and CEO  
BTS Group AB (publ)  
Telefon +46-733-500 150  
E-post [henrik.ekelund@bts.com](mailto:henrik.ekelund@bts.com)

### **Thomas Ahlerup**

Senior Vice President  
Investor and Corporate Communication  
BTS Group AB (publ)  
Telefon +46-768-966 300  
E-post [thomas.ahlerup@bts.com](mailto:thomas.ahlerup@bts.com)

Besök oss på [www.bts.com](http://www.bts.com)

## **Om BTS Group AB**

BTS Group AB är det ledande och mest framgångsrika konsult-och utbildningsföretaget inom segmentet affärssimulering. BTS stöder verkställande ledning i företags förändringsprocesser och implementeringen av nya strategier med målet att skapa ett mer framgångsrikt och lönsamt företag. BTS levererar detta genom autentiska, skräddarsydda affärssimuleringar. Alla projekt genomförs som skräddarsydda affärssimuleringar och levereras som e-lärande lösningar, lösningar för mjukvaror eller interaktiva seminarier. Oavsett leveranssättet får deltagarna möjlighet att skapa sina egna upplevelser och att omedelbart se resultatet av sina ansträngningar genom att arbeta i en simulerad omgivning, där autentiska företags-data och förhållanden tillämpas. Allt det här skapar en mycket effektiv inlärningsprocess, där affärsstrategier och mål förvandlas till handling, vilket i sin tur leder till en högre medvetenhet om hur beslut i det dagliga arbetet påverkar företagets lönsamhet och framgång. Det övergripande resultatet är mätbara och bärkraftiga förbättringar av resultatet. BTS:s kunder är ledande internationella organisationer. För närvarande omfattar BTS:s kundlista 20 av världens 100 största företag, inklusive Coca-cola, Weyerhaeuser, GM, Vodafone, Boeing, Telstra, Adobe, HP, Cisco, DHL, Honda, Toyota, GAP, SonyEricsson, Nokia, Scania och Sony.

BTS Group AB:s (publ) aktier handlas på Stockholmsbörsen under symbolen BTS B.

