



inOVISTM

Was wir bekannt geben

- **GXS und Inovis haben am 8. Dezember 2009 die beabsichtigte Fusion ihrer Unternehmen bekanntgegeben.**

- Die Transaktionsbedingungen wurden nicht veröffentlicht, da beide Firmen Privatunternehmen sind

- **Revolutionärer Zusammenschluss für die Branche**

- Vereint Branchenführer mit reicher Erfahrung im B2B-E-Commerce
- Schafft den größten Dienstleister der Industrie mit Schwerpunkt auf den B2B-Bereich und dem umfangreichsten Leistungsportfolio.
- Es wird erwartet, dass Kunden von niedrigeren Kosten für die B2B-Integration und von Verbesserungen bei der Leistung, der Transparenz von Transaktionen und der Prozesssteuerung profitieren werden.

- **Stabile Eigentümerstruktur und Fortbestand der finanziellen Unterstützung**

- Francisco Partners, Golden Gate Capital, Cerberus und Norwest Venture Partners



- Gegründet 1967 als Geschäftsbereich der General Electric Company
- Über 28.000 Kunden in mehr als 50 Ländern



- Gegründet 1983 als Harbinger
- Über 16.000 Kunden in mehr als 50 Ländern

Strategische Bedeutung für GXS

- **Im Einklang mit der Strategie von GXS, den einzigen und kompletten B2B-E-Commerce-Dienstleister für die globale Geschäftstätigkeit unserer Kunden zu sein**
 - Ermöglicht GXS, die Zahl der Handelspartner, welche direkt an GXS Trading Grid® angeschlossen sind, zu erhöhen
 - Verstärkt das Engagement von GXS, ein Komplettanbieter zu sein
- **Inovis bringt über 10.000 neue Kunden aus mehr als 50 Ländern zu GXS Trading Grid®**
 - Beschleunigt die Integration und reduziert die Kosten für die Integration neuer Handelspartner
 - Ermöglicht GXS, bessere Garantien für die durchgehende Erbringung von Dienstleistungen zu bieten
- **Erweitert das Leistungsspektrum von GXS für den B2B-E-Commerce und die B2B-Integration**
 - Inovis bietet neue Operational Intelligence Tools für das Transaktions- und Prozessmanagement
 - Inovis bietet einzigartige Lösungen für die Übertragung großer Dateien und Sammeldateien
- **Vertieft die Kompetenz von GXS in der umfangreichen Lieferkette des Einzelhandels**
 - Inovis bietet einen funktionsreichen Produktkatalogdienst, der die Product Master Data Management-Lösungen von GXS ergänzt, darunter auch ein Netzwerk von GDSN-Datenpools
 - Inovis bringt eine Funktionalität zur Konformitätsüberwachung für die Verwaltung von Abzügen mit sich

Strategische Bedeutung für Inovis

- **Im Einklang mit der Strategie von Inovis, ein führendes Unternehmen im Bereich On-Demand Business Community Management-Lösungen zu sein**
 - Ermöglicht Inovis, die Zahl der Handelspartner, welche direkt an Inovisworks angeschlossen sind, zu erhöhen
 - Verstärkt das Engagement von Inovis, Gemeinschaften mit jedem Bereich ihres Unternehmens zu optimieren
- **GXS bietet über 25.000 neue Kunden aus mehr als 50 Ländern**
 - Beschleunigt die Integration und reduziert die Kosten für die Integration neuer Handelspartner
 - Ermöglicht Inovis, bessere Garantien für die durchgehende Erbringung von Dienstleistungen zu bieten
- **Erweitert das Leistungsspektrum von Inovis für den B2B-E-Commerce und die B2B-Integration**
 - GXS bietet Tools für die lokalisierte Einbindung der Community, darunter Intelligent Web Forms und Trading Grid für Excel
 - GXS bietet Tools zur Transparenz von Geschäftsprozessen für die Bereiche Order-to-Cash, Lagerverwaltung, internationaler Versand und elektronische Zahlungen
 - GXS bietet ausgereifte Funktionen für die ERP-Integration, einschließlich die SAP-zertifizierte Integration
 - GXS verfügt über eine starke physische Präsenz in Europa und in Asien mit jeweils 199 Mitarbeitern und 869 Mitarbeitern
- **Vertieft die Kompetenz von Inovis in der umfangreichen Lieferkette des Einzelhandels**
 - GXS bietet eine funktionsreiche Information Management Software, betreibt 21 globale GDSN-Datenpools und bietet direkte Integrationsdienstleistungen für 1SYNC

Das führende Unternehmen für globales B2B

Wir werden zusammen robuste internationale Ressourcen haben

- **Einzigartige globale Reichweite mit Ressourcen zur Bedienung jedes industrialisierten Landes und der meisten Wachstumsmärkte**
- **Ausschließlich auf den B2B-E-Commerce und die B2B-Integration ausgerichtet**
- **Gesamtinvestitionen von mehr als \$40 Millionen in Forschung und Entwicklung¹**
- **Gut aufgestellt, um neue Geschäftsmöglichkeiten zu schaffen**
 - Managed File Transfer, Cloud Integration, Supply Chain Finance, Green Supply Chain, Customs Compliance, Human-Centric B2B
- **Einzigartige Fähigkeit zur Bedienung spezifischer Branchenforderungen**
 - Starke Präsenz in der Automobilindustrie, in der Konsumgüterindustrie, im Einzelhandel und in der Hightech-Branche
 - Schnell wachsende Präsenz in der Finanzdienstleistungsbranche
 - Globale Präsenz von Logistikkunden

Fusioniertes Unternehmen Betriebsstatistiken

- Weltweiter Hauptsitz
Gaithersburg, MD USA
- Mehr als 40.000 Kunden
- Mehr als 2.500 Mitarbeiter
- 10 Milliarden Transaktionen pro Jahr
- 6 Millionen Beziehungen zwischen Handelspartnern
- Rechenzentrumsinfrastruktur über zwei Kontinente
- Zu den wichtigen globalen Partnerschaften zählen Microsoft, IBM, Infor, SAP, Software AG und Accenture
- Regionale Hauptsitze: Hongkong, London, Sao Paolo, Tokyo

Kategorie Leadership in B2B-Dienstleistungen

Das fusionierte Unternehmen ist auf den wachstumsstärksten B2B-Markt ausgerichtet

Gartner

Gartner Magic Quadrant for Integration Service Providers



	<p>LEADER</p> <ul style="list-style-type: none"> „Gemessen an den Einnahmen aus Integrationsdienstleistungen, der internationalen Reichweite und dem Kundenstamm ist GXS immer noch mit Abstand der führende Anbieter von Integrationsdienstleistungen.“ „GXS verfügt weiterhin über den größten bekannten Kundenstamm und berichtet über eine starke Umsatzsteigerung im wachstumsstärksten und gewinnträchtigen Marktsegment des B2B-Integration-Outsourcing.“
	<p>LEADER</p> <ul style="list-style-type: none"> „Inovis hat in den letzten Jahren seinen Fokus nach außen aufrechterhalten und hat sich zu einem entschlossenen IT- und Business Innovator entwickelt.“ „Er bietet auch MFTaaS und eine Vielzahl neuer regelbasierter Produkte und Community Management-Lösungen sowie unternehmensübergreifende modulare Anwendungen.“

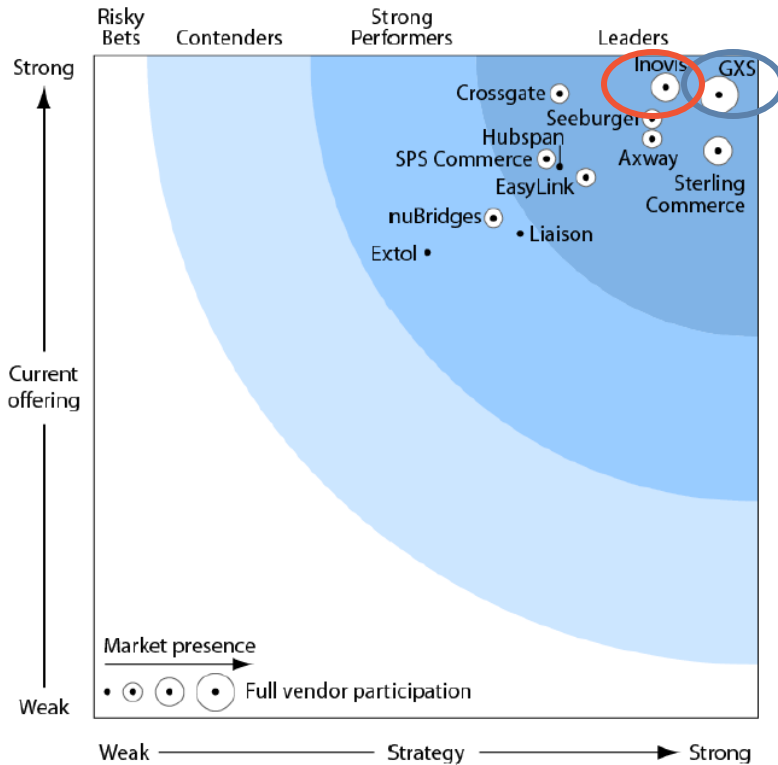
Quelle: Gartner Research Note G00172249, "Magic Quadrant for Integration Service Providers," 20. November 2009

Kategorie Leadership in B2B-Dienstleistungen

Das fusionierte Unternehmen ist auf den wachstumsstärksten B2B-Markt ausgerichtet

FORRESTER®

The Forrester Wave™: B2B Service Providers, Q4 2009



LEADER

- 1. Rang in "Strategie" und "Marktpräsenz".
- Der "größte der drei großen" B2B Service Provider.
- "Starke Ausrichtung auf die Erbringung kompletter Managed Services für die B2B-Integration."

LEADER

- "1. Rang in "Aktuelles Angebot".
- Mehr als 1 Milliarde Transaktionen pro Jahr.
- Inovis konnte seine Integrationsfähigkeit durch Übernahmen erheblich steigern."

Kategorie Stärke in B2B-Gateways

Das fusionierte Unternehmen wird über leistungsstärkere B2B-Softwarelösungen verfügen

Gartner

Gartner Magic Quadrant for B2B Gateways



As of May 2008

VISIONÄR



- "Der Ansatz von GXS... eine neue Middleware-Funktionalität von Software AG (webMethods)... in sein Vorzeigeprodukt Enterprise Gateway zu integrieren, hat GXS ermöglicht, sein Gateway schnell und effizient zu modernisieren."
- "Die Strategie von GXS war erfolgreich und er hat einige starke Referenzen für Enterprise Gateway."

LEADER



- "Die führende B2B-Gateway-Softwarelösung von InoVis, BizManager, ist ein innovatives Produkt, das sich über Generationen von Verbesserungen entwickelt hat."
- "BizManager (und die weit verbreitete Lösung TrustedLink) sind zuverlässig und haben sich bei anspruchsvollen B2B-Projekten bewährt. Außerdem verleihen sie IT-Anwendern die Fähigkeit, direktes B2B mit dem VAN zu verbinden."

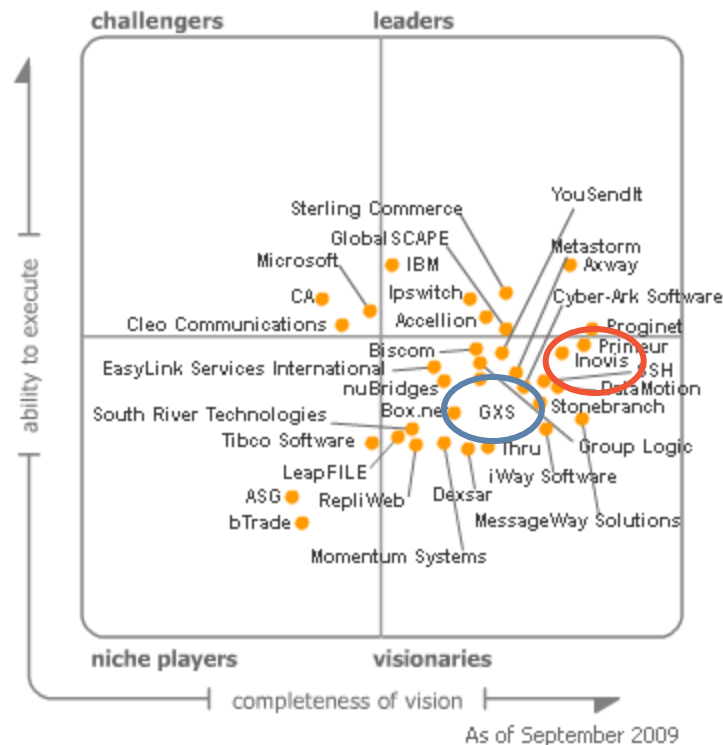
Quelle: Gartner Research Note G00172249, "Magic Quadrant for B2B Gateway Providers," 3. Juni 2008

Kategorie Wachstum in MFT

Das fusionierte Unternehmen investiert in Leistungsfähigkeit für große Dateien und Sammeldateien

Gartner

Gartner Magic Quadrant for Managed File Transfer

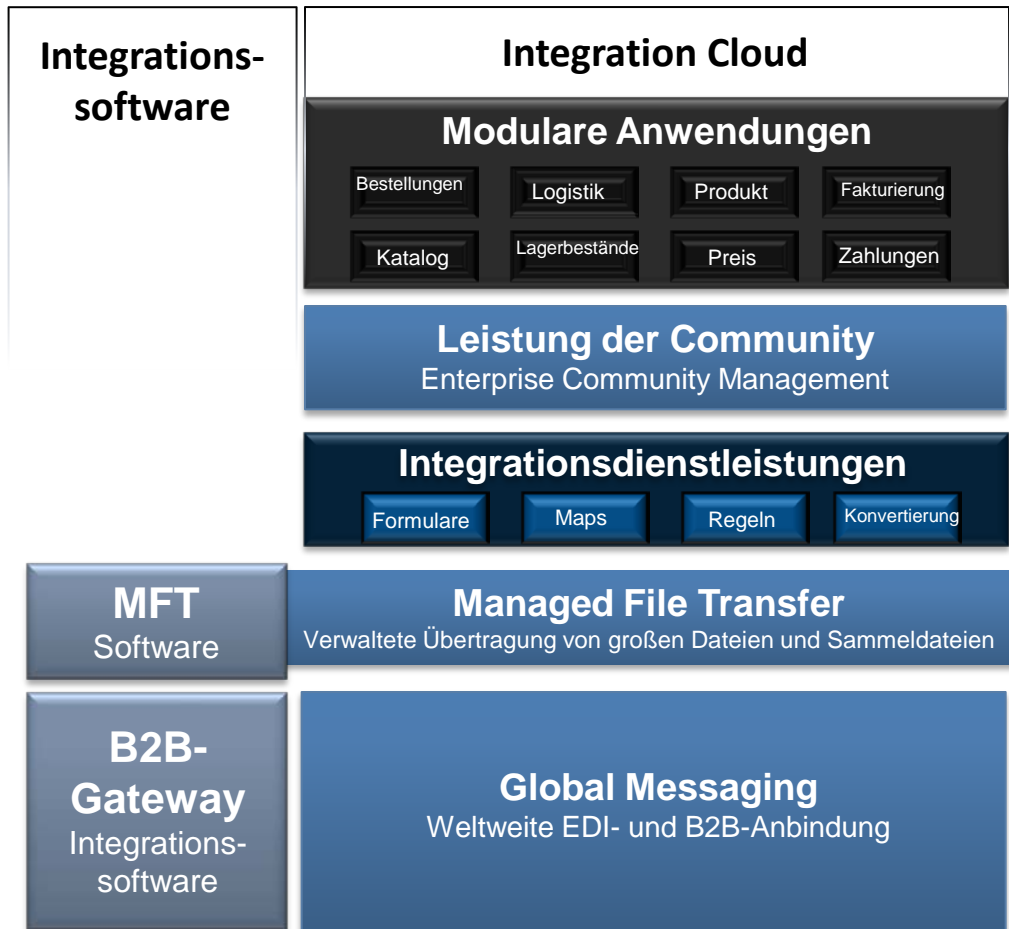


	VISIONÄR
	<ul style="list-style-type: none"> "Als einer der größten und am häufigsten eingesetzten Serviceanbieter für die B2B-Integration hat GXS die Möglichkeit, präzise auszudrücken, was es bedeutet, ein MFTaaS-Anbieter zu sein." "Das Netzwerk des Anbieters (GXS Trading Grid) bietet verschiedene Mehrwertdienste.. die alle mit einfachen Dateiübertragungsfunktionen verbunden werden können."
	VISIONÄR
	<ul style="list-style-type: none"> "Kein anderer Anbieter hat die hybride Strategie von Software und Service so sehr befürwortet." "Der Anbieter hat gezeigt, das er die Fähigkeit hat, den Vorteil der Strategie mit der B2B-Integration zu artikulieren." InoVis hat die Gelegenheit, eine benutzerfreundliche und voll funktionsfähige Provisioning-Technologie... als Service aufzubauen und bereitzustellen.

Quelle: Gartner Research Note G00170848, "Magic Quadrant for Managed File Transfer," 18. September 2009

Das vollständigste Portfolio für den B2B

Jedes Unternehmen bringt einzigartige und bewährte Kompetenzen



- **Niedrigste Total Cost of Ownership für B2B-Projekte**
- **Schnelle Markteinführung für Handelspartner-Enablement**
- **Besseres ROI für ERP-Systeme mit höherer Transparenz und Datenqualität**
- **Fähigkeit zur Integration mehrerer Standards für verschiedene Gemeinschaften**
- **Vorkonfigurierte modulare Anwendungen für Transparenz und Kontrolle**
- **Serviceorientierte Cloud für Erweiterbarkeit**

Erwartete Vorteile für Kunden und Partner

Größere Fähigkeit, Sie langfristig zu bedienen

- **Die Kunden werden von einem stärkeren und leistungsfähigeren Serviceanbieter mit einer unvergleichlichen globalen Reichweite profitieren**
 - Höchste Investitionen in R&D ausschließlich im B2B-E-Commerce
 - Erweiterte Wertschöpfung durch vollständigere Funktionalitäten
 - Zugriff auf lokale Ressourcen in fast jedem industrialisierten Land und Wachstumsmarkt
- **Das fusionierte Unternehmen beabsichtigt, die bestehenden Funktionalitäten von jedem Unternehmen zu schützen und zu verbessern**
 - Ein integriertes Portfolio wird die bestehenden Funktionalitäten beibehalten und gleichzeitig die Effizienz steigern, um die langfristigen Kosten zu senken und die Innovation zu beschleunigen
- **Die Partner werden von einem Zugriff auf größere Kompetenzen und einem stärkeren Partner profitieren**
 - Das fusionierte Unternehmen wird sich engagieren, starke Partnerschaften zu pflegen, darunter wichtige Technologiepartner, globale Systemintegratoren und regionale Allianzen, einschließlich lokale Distributoren

Zusätzliche Ressourcen

Unsere Verpflichtung ist es, Sie zu informieren und zu involvieren

- **Informationen über beide Unternehmen**
 - www.gxs.co.uk
 - www.inovis.co.uk
- **Websites für weitere Informationen**
 - www.gxs.co.uk/inovis
 - www.inovis.co.uk/gxs
- **Haben Sie noch Fragen?**
 - Bitte senden Sie Ihre Fragen an gxsinovis@gxs.com oder info@inovis.com.
 - Wir werden alle Fragen direkt beantworten und unsere informative Website und Online-FAQ auf dem neuesten Stand halten