

## Lehdistötiedote

30.06.2005

# Sähköisten kaupankäyntiratkaisujen tarjoaja IBX:n liikevaihto kasvoi 30 prosenttia

Pohjoismaiden johtava sähköisten hankintaratkaisujen tarjoaja IBX jatkoi liiketoimintansa laajentamista Euroopassa. Ostamalla saksalaisen trimondon ja kasvattamalla vuoden 2004 hankintavolyymin 27 miljardiin ruotsin kruunuun (3 miljardia euroa) IBX saavutti johtavan aseman Euroopassa tehokkaiden hankintaratkaisujen tarjoajana. Vuoden 2004 tulos ja liiketoiminnan kehittyminen kuluvalle tilikaudella ennustavat kasvun jatkuvan. Suomessa merkittävä läpimurto oli yhteistyön aloittaminen M-real, UPM-Kymmenen ja Stora Enson kanssa.

Vuonna 2004 IBX:n nettoliikevaihto kasvoi 30 prosentilla 120 MSEK:iin (12,7 miljoonaa euroa) ja tulos ennen poistoja, veroja ja satunnaiseriä oli 9 MSEK (noin miljoona euroa). Konsolidoitu nettoliikevaihto, trimondo mukaan lukien, nousee 150 MSEK:iin (16 miljoonaa euroa). Vuonna 2005 IBX arvioi saavuttavansa 200 MSEK:in (20 miljoonaa euroa) proformaliikevaihdon.

IBX:n liiketoiminnan laajentuminen Euroopassa lähti liikkeelle Deutsche Post World Netin kanssa solmitusta viisivuotisesta sopimuksesta. Maaliskuussa 2005 IBX vahvisti entisestään asemiaan Saksan markkinoilla ostamalla Saksan johtavan sähköisten kaupankäyntiratkaisujen tarjoajan, trimondon. Yritystoston myötä IBX on luonut vahvan perustan Saksaan ja aloittanut yhteistyön useiden johtavien saksalaisten yritysten, kuten Lufthansan, Johnson Controlsin, BASF Coatingsin ja Thomas Cookin, kanssa.

Vuoden 2004 aikana ja vuoden 2005 alkupuolella IBX solmi yhteistyösopimukset myös Pohjoismaiden johtavien yritysten, kuten Skanskan, Finnairin, Saabin, M-real, UPM Kymmenen, Stora Enson ja LEGO-konsernin, kanssa. Tällä hetkellä IBX:n hankintaratkaisuja on käytössä 33 maassa (20 maassa vuonna 2003).

- Valtaosa vuoden 2004 kasvusta on saavutettu olemassa olevien asiakkaiden kautta. Olemme onnistuneet osoittamaan, että ratkaisullamme saavutetaan konkreettisia säästöjä ja tehostetaan hankintaa. Odotamme hankintoihin liittyvien palvelujen kysynnän kasvavan ja uskomme noin 30 prosentin vuosittaiseen kasvuun sekä kannattavuuden paranemiseen. Solmimalla yhteistyösopimuksen Deutsche Post World Netin kanssa ja ostamalla trimondon olemme todistetusti Euroopan johtava hankintaratkaisujen tarjoaja. Pohjoismaat ja Saksa ovat meille tärkeitä markkina-alueita, mutta tavoitteenamme on laajentaa toimintaamme myös Ranskaan ja Isoon-Britanniaan, toteaa IBX:n konsernihoitaja **Hans Ahlinder**.

IBX laajensi tarjontaansa vuonna 2004 uudella sähköisellä, hankintaprosesseja tehostavalla palvelulla, IBX eSourcingilla. Kymmenkunta asiakasta on jo tehnyt mittavia sähköisiä hankintoja IBX eSourcingin avulla. Vuoden 2004 loppuun mennessä IBX:n hankintajärjestelmiin oli liittynyt 50 ostavaa asiakasta (34 vuonna 2003). IBX Supplier Networkissa on tällä hetkellä noin 10 000 globaalia tavarantoimittajaa. Vuoden 2004 aikana IBX käsitteli miljoona tilausta, joiden yhteenlaskettu hankinta-arvo oli 3 miljardia euroa.

- Jo viime vuoden loppuun mennessä tehtyjen sopimusten arvo kuluvalle tilikaudelle vastaa koko vuoden 2004 liikevaihtoa. Se turvaa kasvutavoitteiden saavuttamisen ja mahdollistaa voimakkaat investoinnit toimintojen kehittämiseksi ja lisäarvon tuottamiseksi asiakkaille tulevaisuudessa. Olemme myös havainneet sekä nykyisillä että potentiaalisilla asiakkaila tarpeen hankintatoiminnan kokonaisvaltaisiin sähköisiin ratkaisuihin, jotka kattavat toimittajaverkoston ja sen hallinnan (IBX Supplier Network), hankintojen kilpailuttamisen (IBX Source) sekä ostamisen prosessit hankinta-aloitteesta laskujen käsittelyyn (IBX Procure ja Pay)", Ahlinder kertoo.

**Lisätietoja:**

*Peter Lageson, markkinointijohtaja, IBX, puh: +46 70 37 55 105, E-mail: [peter.lageson@ibxeurope.com](mailto:peter.lageson@ibxeurope.com)*

*Hans Ahlinder, konsernijohtaja, IBX, puh: +46 70 513 65 79, E-mail: [hans.ahlinder@ibx.se](mailto:hans.ahlinder@ibx.se)*

*Torbjörn Enström, talousjohtaja, IBX, puh: +46 8 5030 4223, E-mail: [torbjorn.enstrom@ibx.se](mailto:torbjorn.enstrom@ibx.se)*

**IBX**

*IBX on Euroopan johtava sähköisen hankinnan ratkaisujen ja palvelujen tarjoaja. Yritys auttaa suuria ja keskisuuria organisaatioita tehostamaan ostoprosessejaan, hankintojaan sekä laskutustoimintojaan luodakseen toimivamman hankintaprosessin ja saavuttaakseen mittavia kustannussäästöjä. IBX palvelu- ja ratkaisuvälikoimaan kuuluvat: IBX Strategy, IBX Source, IBX Procure, IBX Pay sekä IBX Supplier Network. IBX:n asiakkaita ovat muun muassa Finnair, Kuopion seudun hankintatoimi, Ericsson, Deutsche Post, Lufthansa, Volvo Group, Skanska, Novo Nordisk sekä Norjan valtio. [www.ibxeurope.com](http://www.ibxeurope.com)*

**Merkittävät saavutukset**

2000 - IBX perustetaan lokakuussa Ericssonin, SEB:n ja b-business partnersin aloitteesta. Alkuvaiheessa keskitytään järjestelmän toimittamiseen ensimmäisille asiakkaille Ericssonille ja SEB:lle. IBX solmii yhteistyösopimukset SAP:n ja Commerce Onen kanssa saman vuoden marraskuussa.

2001 - IBX asettaa tavoitteekseen laajentua pohjoismaiseksi yritykseksi. Laajentuminen käynnistyy Tanskasta, kun Novo Nordisk liittyy mukaan osaomistajaksi ja asiakkaaksi. Syyskuun 27. päivä Tanskassa suoritetaan ensimmäiset ostotapahtumat IBX:n toimittamalla järjestelmällä.

2001 - Joulukuun 5. päivä Norjan valtio julkistaa IBX:n sähköisiä kaupankäyntiratkaisuja ja julkisen sektorin sähköisen markkinapaikan rakentamista koskevan tarjouskilpailun voittajaksi. Hankkeen ensimmäinen vaihe on rakennus- ja testivaihe, jossa 12 kuntaa toimii koekäyttäjinä järjestelmälle ja palveluille. IBX on siitä lähtien ollut mukana Norjan markkinoilla.

2002 - Vuoden alussa IBX ilmoittaa, että yritys on verkottunut kansainvälisesti. Kansainvälistyminen on IBX:lle erittäin tärkeää, sillä suuryritysten kaupankäynti on myös suurelta osin kansainvälistä.

2002 – Suomessa sopimus Fortumin kanssa laajentaa IBX:n pohjoismaista toimintaa. Huhtikuun 25. päivänä Fortum ja IBX

kertovat yhteisessä lehdistötilaisuudessa yhteistyön käynnistymisestä. IBX rekrytoi Suomessa ja tavoite liiketoiminnan vakiinnuttamisesta neljässä Pohjoismaassa on saavutettu. IBX toimii nyt Suomessa, Ruotsissa, Norjassa ja Tanskassa.

2003 - Vuoden 2002 lopussa IBX:llä oli sopimus 23 (6) ostavan yrityksen ja 250 (135) toimittajayrityksen kanssa. Vuonna 2002 tulot kasvoivat 30 prosenttia, ja vuonna 2003 niiden ennustetaan kasvavan 50 prosenttia. Vuonna 2003, yrityksen kolmantena toimintavuotena, IBX:n odotetaan saavuttavan voitollinen EBITDA-tulos.

2003 – IBX tekee sopimukset Arlan ja Bang&Olufsenin kanssa Tanskassa. Arlalle toimittajayrityksen valinnan ratkaisivat IBX:n kokemus Pohjoismaiden markkinoilla toimimisesta ja kyky toimia kansainvälisesti.

2004 – Skanska valitsee IBX:n toimittajakseen. Sopimus koskee Skanskalle tärkeitä rakennusmateriaalihankintoja ja on merkittävä läpimurto IBX:lle rakennusalalla. Sopimus merkitsee IBX:lle toiminnan laajentamista strategisen hankinnan työkaluihin (nk. eSourcing).

2004 – IBX julkistaa vuoden 2003 tuloksen ja 45 miljoonan Ruotsin kruunun uusmerkinnän, jonka tavoitteena on IBX:n nousu Euroopan johtavaksi toimittajaksi.

2004 – Asema kaikissa Pohjoismaissa vahvistuu uusien sopimusten myötä mm. Saabin kanssa Ruotsissa, Finnairin kanssa Suomessa, Helse Østin kanssa Norjassa ja Lundbeckin kanssa Tanskassa.

2004 – IBX ottaa merkittävän askelen Eurooppalaisilla markkinoilla solmimalla viisivuotisen sopimuksen Deutsche Post World Netin kanssa. Globaali sopimus kattaa 5000 toimittajaa yli 20 maassa.

2005 – Volvo laajentaa yhteistyötään IBX:n kanssa kattamaan Volvon globaalit hankinnat. Ensimmäisessä vaiheessa sopimus käsittää Volvon toiminnan Ranskassa, Belgiassa ja USA:ssa. Sopimukseen kuuluvat myös Volvon tytäryhtiöt, kuten Renault ja Mack Trucks.

2005 – Maaliskuussa IBX ostaa Saksan johtavan sähköisen kaupankäyntiyrityksen trimondon. Yritystoston myötä IBX:stä tulee alan johtava yritys Euroopassa.

2005 – Eurooppalainen paperiteollisuus julkistaa yhteisen sähköisen hankintajärjestelmän PPConnectin ja valitsee IBX:n hankintaratkaisun ja toimittajaverkoston toimittajaksi. M-real, Stora Enso ja UPM Kymmene solmivat monivuotiset sopimukset IBX:n kanssa.

2005 – LEGO® -konserni ja IBX solmivat kolmivuotisen sopimuksen, joka sisältää sähköisten hankintaratkaisujen ja konsultointipalvelujen tuottamisen LEGO-konsernin sähköisen kaupankäyntijärjestelmän kehittämiseksi.

2005 – IBX julkistaa vuoden 2004 tuloksen, joka ennen poistoja, veroja ja satunnaiseriä on noin miljoona euroa. Vuoden 2004 aikana IBX käsittelee miljoona tilausta, joiden yhteenlaskettu hankinta-arvo on 3 miljardia euroa.