

Pressmeddelande

2004-06-23

IBX på offensiven för att ta ledande position i Europa

– Nyemission på 45 MSEK, rådande marknadsutveckling och starkt resultat 2003 öppnar för nya produkter och geografisk expansion

IBX har under verksamhetsåret 2003 stärkt sin roll som den ledande aktören i Norden gällande tjänster och lösningar som hjälper företag att utveckla och effektivisera sina inköp. För 2003 visar IBX ett positivt EBIDTA resultat och en tillväxt på 38 procent. Värdet på transaktionerna på IBX plattform uppgick under året till 16 300 MSEK. Den positiva utvecklingen är ett tydligt bevis på att IBX är på rätt väg och ägarna satsar därför ytterligare 45 MSEK i en nyemission. Målet att bli Europas ledande leverantör, som annonserades förra året, ska nu bli verklighet.

IBX har under året som gått och inledningen av 2004 fått starka bevis för att företagets erbjudande tilltalas av marknaden. Stora företag såsom Arla, Bang & Olufsen och Skanska har gett IBX förtroendet att utveckla dessa företags inköpsfunktioner. Samtidigt har antalet säljande företag som anslutit sig till IBX ständigt ökat. Vid årets slut hade IBX 34 (23) köpande företag och 543 (250) leverantörsföretag anslutna till sitt system. Intäkterna ökade med 38 procent 2003 och förväntas öka med 25 - 35 procent under 2004. Sedan april 2003 visar IBX ett positivt resultat före avskrivningar (EBITDA) per månad. Samt IBX har haft ett positivt operativt kassaflöde sedan Q3 2003.

IBX har kunder och verksamhet i fyra nordiska länder och har implementerat lösningar i mer än 29 länder utanför Norden. Målet att bli en av Europas ledande aktörer för tjänster och lösningar inom inköp accentueras med en nyemission på 45 MSEK.

- Det är en offensiv nyemission som syftar till att ta tillvara den positiva utveckling vi befinner oss i just nu, säger Hans Ahlinder, koncernchef IBX. Kapitalet ska användas till att verka för en geografisk expansion, utveckla nya produkter och stärka balansräkningen. Marknaden växer också väldigt snabbt och vi ser att medvetenheten ökar kring den här typen av tjänster därför är det centralt att vi stärker vår position samtidigt som vi gör oss ännu mer attraktiva.

Marknadstillväxten 2003 var i motsats till 2002 mycket positiv. En ökande framtidsoptimism kombinerat med investeringsvilja i större IT-relaterade projekt bedöms

vara de största orsakerna. Fokus på kostnadsbesparingar och rationaliseringar som starkt präglat de senaste åren och möjligheter till att få ner kostnader med hjälp av effektivare inköp har utvecklats till regel mer än undantag. IBX ser alltså en marknad som utvecklats till investeringsvillig och vill fortsätta rationalisera genom effektivare inköp.

Orderingången under våren har varit god och borgar för en markant ökning av omsättning och resultat under 2004.

IBX redovisar idag nyemissionen på 45 MSEK, resultatet för 2003 och kommenterar de första fem månaderna 2004. Bolagets prognos är att ytterligare förbättra resultatet på EBITDA-nivå för 2004. Under 2003 ökade intäkterna med 38 procent till 93 MSEK (67,3 MSEK). EBITDA uppgick under året till + 0,2 MSEK (-56,6 MSEK). Den positiva kundutvecklingen ligger till grund för en prognostiserad intäktsökning på runt 25 – 35 procent för 2004. Kassabalansen var per den 31 maj 2004 67 MSEK (25 MSEK).

För mer information var vänlig kontakta:

Hans Ahlinder, koncernchef IBX

Telefon: 0705-13 65 79

E-post: hans.ahlinder@ibx.se

Peter Lageson, marknadschef IBX

Telefon: 0703-75 51 05

E-post: peter.lageson@ibx.se

Om IBX, Integrated Business Exchange

IBX erbjuder tjänster och lösningar för inköp och elektronisk handel. Företaget hjälper stora organisationer att rationalisera och sänka sina inköpskostnader genom att utveckla nya processer och förse organisationen med effektiva verktyg. Målet är att bli ett av Europas ledande företag inom området. För mer information om IBX besök www.ibx.se.

Milstolpar

2000 - IBX bildas i oktober som ett initiativ av Ericsson, SEB och b-business partners. Första tiden ägnas åt att driftsätta en applikationsmiljö för att implementera de två första kunderna Ericsson och SEB. Som en del i detta arbete sluter IBX avtal med SAP och Commerce One i november samma år.

2001 - Den 5 maj meddelar IBX att företaget har 33 anslutna leverantörsföretag. Den 11 juni ansluter sig första köparföretaget utanför ägargruppen - AB Volvo.

2001 - Ambitionen med IBX är att bli ett nordiskt företag och Danmark blir andra landet efter Sverige genom att Novo Nordisk går in som delägare och kund. Den 27 september samma år meddelar IBX att de första transaktionerna i Danmark är genomförda.

2001 - Parallellt med Danmark har förhandlingar förts i Norge med anledning av att norska staten gör en upphandling gällande lösningar för elektroniska inköp och byggande av en marknadsplats för den offentliga sektorn. Den 5 december meddelar IBX och norska staten tillsammans att IBX vunnit upphandlingen. Första steget i arbetet är en uppbyggnads- och testfast där 12 kommuner blir testpiloter. IBX finns sedan dess även etablerat i Norge.

2002 - Året inleds med att IBX meddelar att företaget nu är medlem i ett internationellt nätverk. Den internationella kopplingen är viktig för IBX då handel mellan företag till stora delar är internationell.

2002 - I mars får IBX nytt uppdrag genom att läkemedelsföretaget Nycomed blir ny kund.

2002 - Sista steget i den nordiska etableringen är Finland. Genom ett avtal med finska Fortum, som sedermera köper Birka Energi, är denna etablering ett faktum. De båda företagen meddelar på en presskonferens i Helsingfors den 25 april att Fortum nu är kund till IBX. IBX är anställer personal i Finland och målet med den nordiska etablering uppnådd. IBX finns nu i Sverige, Danmark, Norge och Finland.

2003 - Arbetet i Norge fortsätter och många organisationer har nu kommit igång med elektroniskt inköp. I mars i år meddelar Oslo Kommun att man sluter avtal med IBX.

2003 - IBX presenterar resultatet för 2002, de fem första månaderna 2003 samt en prognos för helåret 2003. Vid slutet av 2002 hade IBX 23 (6) köpande företag och 250 (135) leverantörsföretag anslutna till sitt system. Intäkterna ökade med 30 procent 2002 och förväntas öka med 50 procent under 2003. För 2003 förväntas IBX nå ett breakeven resultat på EBITDA nivå för helåret 2003 som är bolagets tredje verksamhets år.

2003 – IBX sluter avtal med Arla och Bang&Olufsen i Danmark. För Arla är den erfarenhet som IBX har i Norden kombinerat med sin internationella kapacitet har varit avgörande i valet av leverantör.

2004 – Skanska väljer IBX som leverantör. Kontraktet är ett stort genombrott för IBX inom bygg- och entreprenadsektorn och omfattar Skanskas kritiska flöden av byggnadsmaterial. Kontraktet blir också starskottet för IBX när det gäller att erbjuda strategiska upphandlingsverktyg, s.k. "e-sourcing".

2004 –IBX presenterar resultatet för 2003 och en nyemission på 45 MSEK som syftar till att göra IBX ledande i Europa.