

Pressmeddelande

2005-06-30

Fortsatt europeisk expansion för IBX

Genom förvärvet av tyska trimondo och en total inköpsvolym 2004 på 27 miljarder SEK (3 miljarder Euro) befäster IBX positionen som Europas ledande leverantör av tjänster och lösningar för effektivt inköp. IBX resultat för 2004 och nya framgångar under 2005 bär för fortsatt tillväxt. Vid sidan om Norden och Tyskland är Frankrike och Storbritannien prioriterade marknader.

Under 2004 ökade IBX nettoomsättningen med 30 procent till 120 MSEK och nådde ett resultat före avskrivningar på 9 MSEK. Den konsoliderade nettoomsättningen, inklusive trimondo, uppgår till 150 MSEK. Under 2005 beräknar IBX att nå en proformaomsättning på 200 MSEK.

Den europeiska expansionen inleddes genom ett femårigt avtal med Deutsche Post World Net. I mars 2005 stärkte IBX positionen ytterligare på den tyska marknaden genom att förvärva det ledande tyska e-handelsföretaget trimondo. Genom förvärvet har IBX skapat en stark tysk plattform och inlett ett samarbete med ett flertal ledande tyska företag, bl a Lufthansa, Johnson Controls, BASF Coatings och Thomas Cook. Under 2004 och det första halvåret 2005 har IBX även skrivit avtal med ytterligare ett antal världsledande nordiska företag, bland annat Skanska, Finnair, Lundbeck, Saab, M-real, UPM-Kymmene, Stora Enso och LEGO Koncernen. IBX har fram till idag driftsatt inköpslösningar i totalt 33 länder [20st 2003].

- Huvuddelen av vår tillväxt under 2004 har skett bland befintliga kunder och en viktig förklaring är att vi lyckats bekräfta att våra lösningar leder till konkreta besparingar och mer effektiva inköp. Vi räknar med fortsatt stor efterfrågan på inköpsrelaterade tjänster och planerar för en årlig tillväxt kring 30 procent, med ökad lönsamhet. Genom avtalet med Deutsche Post World Net och förvärvet av trimondo har vi på allvar etablerat oss som Europas ledande aktör inom inköp. Norden och Tyskland är viktiga marknader, men vi planerar även för fortsatt expansion med Frankrike och Storbritannien i fokus, säger Hans Ahlinder, koncernchef IBX.

Under året breddade IBX sitt erbjudande med en ny elektronisk lösning, IBX eSourcing, som riktar sig mot upphandlingsprocessen. Ett 10-tal kunder har redan genomfört stora elektroniska upphandlingar med IBX eSourcing. Vid utgången av 2004 var 50 köpande företag (34st 2003) anslutna till IBX. IBX Supplier Network innehåller nu 10 000 globala leverantörer, under 2004 hanterade IBX 1 miljon inköpsorder med en total inköpsvolym på 27 miljarder kronor.

- Redan i slutet av 2004 hade vi kontrakterat en omsättning för 2005 som var lika stor som omsättningen för hela 2004, vilket ger en trygghet i att nå våra tillväxtmål och utrymme att kraftfullt öka våra investeringar i framtida funktionalitet och ökad kundnytta. Vi har dessutom noterat en ökad efterfrågan bland både kunder och prospekts för kompletta ASP-lösningar och tillkommande tjänster för IBX Source, IBX Procure och IBX Pay, säger Hans Ahlinder, koncernchef IBX.

För ytterligare information kontakta:

Peter Lageson, Marknadsdirektör IBX, +46 70 37 55 105, E-mail: peter.lageson@ibx.se

Hans Ahlinder, CEO IBX, Tel: +46 70 513 65 79, E-mail: hans.ahlinder@ibx.se

Torbjörn Enström, CFO IBX, Tel: +46 8 5030 4223, E-mail: torbjorn.enstrom@ibx.se

Om IBX

IBX är Europas ledande leverantör av tjänster och lösningar för effektivt inköp. IBX hjälper företag och organisationer att förändra sina upphandlings-, avrops- och fakturafunktioner för att skapa en bättre inköpsprocess och generera stora besparingar. IBX tjänst- och lösningsutbud innefattar IBX Strategy, IBX Source, IBX Procure, IBX Pay samt IBX Supplier Network. Bland IBX kunder finns Ericsson, Deutsche Post, Lufthansa, Volvo Group, Skanska, Novo Nordisk, Norska Staten samt Finnair. www.ibxeurope.com

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 - 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 - Den 5 december meddelar IBX och norska staten tillsammans att IBX vunnit upphandlingen gällande lösningar för elektroniska inköp och byggande av en marknadsplats för den offentliga sektorn. 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 - 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. 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.

2004 – Positionen stärks i samtliga nordiska länder genom avtal med bland annat Saab i Sverige, Finnair i Finland, Helse Øst i Norge och Lundbeck i Danmark.

2004 – IBX tar ett viktigt steg på den Europeiska marknaden när ett femårigt avtal tecknas med Deutsche Post World Net. Det är ett globalt avtal som omfattar 5 000 leverantörer i mer än 20 länder.

2005 – Volvo utökar sitt samarbete med IBX till att omfatta globala inköpslösningar. I ett första steg omfattar det Volvos verksamheter i Frankrike, Belgien och USA. I avtalet ingår också Volvos dotterbolag såsom Renault och Mack Trucks.

2005 – I mars förvärvar IBX det ledande tyska e-handelsföretaget trimondo. Förvärvet innebär att IBX nu är etablerade i Europa.

2005 – Europas pappersindustrier lanserar det gemensamma eProcurement initiativet PPConnect och de har valt IBX till leverantör av eProcurementlösning och leverantörsnätverk. M-real, Stora Enso och UPM-Kymmene har redan skrivit fleråriga avtal med IBX.

2005 - LEGO® Koncernen och IBX har ingått ett avtal som innebär att IBX i de kommande tre åren ska leverera e-handelslösningar och konsulttjänster för utveckling av LEGO Koncernens elektroniska inköpssystem.

2005 – IBX presenterar resultatet för 2004 med ett resultat före avskrivningar på 9 MSEK. Under 2004 hanterade IBX 1 miljon inköpsorder med en total inköpsvolym på 27 miljarder kronor.