

Pressmeddelande

2005-09-28

IBX gör ett starkt första halvår – fortsatt europeisk expansion

Under första halvåret 2005 fortsätter IBX sin tillväxt med ökad lönsamhet.

Rörelseresultatet före avskrivningar uppgår till 8 MSEK (1,3 MSEK) för första halvåret 2005 och resultatet före skatt är 1,1 MSEK (-12,3 MSEK). IBX verksamhet blir allt mer global. Under årets sex första månader omfattade samtliga nya uppdrag inköp i två eller fler länder.

Under det första halvåret 2005 ökade nettoomsättningen med 45 procent till 84,3 MSEK (58,1 MSEK). En av de viktigaste händelserna under perioden var IBX förvärv av det tyska e-handelsbolaget trimondo. Under det första halvåret 2005 har IBX också tecknat avtal med ett antal viktiga nya kunder såsom LEGO® Koncernen och Deutsche Post World Net.

- Vi är förstas mycket glada över att för första gången kunna visa upp svarta siffror och det faktum att vi levererar resultat i enlighet med de planer vi satte upp när vi grundade IBX. Vår marknad är global och med förvärvet av tyska trimondo har vi på kort tid lyckats nå nya framgångar. Vår starka nordiska bas i kombination med ett antal globala uppdrag ger oss ett mycket starkt utgångsläge för fortsatt lönsam tillväxt, säger Hans Ahlinder, koncernchef IBX.

IBX kassaflöde uppgick under perioden till 3,2 MSEK under perioden jämfört med -8,9 MSEK under motsvarande period 2004.

- Under hösten ligger fokus på att säkerställa en framgångsrik integration av trimondo, global uttullning samt breddning och fördjupning av produktportföljen. Vi söker dessutom aktivt efter nya förvärv på den europeiska marknaden, säger Hans Ahlinder, koncernchef IBX.

För ytterligare information kontakta:

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

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

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 – Det sista steget i den nordiska expansionen uppnås när IBX etablerar sig i Finland. 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 i Danmark. För Arla har den erfarenhet som IBX har i Norden kombinerat med sin internationella kapacitet 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 storskottet 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.