

Pressmeddelande

31 maj 2006

Årsrapport 2005

Efter ett starkt 2005 planerar IBX för fortsatt tillväxt under 2006

Nettointäkten för 2005 ökade med 55 procent till 187 MSEK (120), och rörelseresultatet före avskrivningar var 15 MSEK (9). Med ca 170 medarbetare i fem länder, som ger service åt kunder i 48 länder, har IBX stärkt sin position som ledande leverantör av inköpslösningar i Europa. IBX planerar för fortsatt tillväxt under 2006 och söker aktivt efter strategiska förvärv på prioriterade marknader.

IBX har ökat resultatet före skatt till 0.128 MSEK (-13.165). Orderstocken för 2006 har redan överträffat nettointäkterna för 2005, bland annat tack vare IBX satsning på on demand-lösningar. Inköpsvolymen genom IBX tekniska plattform har ökat till 4.4 miljarder EUR (3.0).

"IBX har haft fortsatta framgångar under 2005. Vi har utökat samarbetet med våra tidigare kunder och tecknat nya avtal med ledande globala aktörer som IKEA, Hydro Aluminium och LEGO. Tack vare våra medarbetare har vi också stärkt ställningen som Europas största enskilda kompetenscenter för inköp", säger Hans Ahlinder, koncernchef IBX.

Integreringen av trimondo, en tysk leverantör av e-inköpstjänster som förvärvades förra året, har varit en framgång och företaget är nu ett fullt integrerat dotterbolag till IBX. Under andra halvåret 2005 lanserade IBX två viktiga projekt för strategisk affärsutveckling: nästa generations katalogverktyg samt en ny integrationsplattform. Företaget har också tecknat ett nytt långsiktigt avtal med SAP som kommer att göra IBX väl rustat för den fortsatta internationella expansionen.

"Affärsutvecklingen fortskrider på ett positivt sätt och detta i kombination med vårt strategiska samarbete med SAP samt vår fördel av att få arbeta med de mest framstående kunderna i Europa ger IBX en starkare grund för den framtida verksamheten. Expansionen i Europa kommer att fortsätta och vi planerar en organisk tillväxt på 30 procent under 2006. Vi söker dessutom aktivt efter nya förvärv så att vi ytterligare kan stärka vår ställning som nummer ett i Europa", säger Hans Ahlinder, koncernchef IBX.

IBX samarbetar med drygt 80 inköpskunder (50) och 1 318 leverantörsföretag (661) i 48 länder (37). Under 2005 har IBX breddat sitt samarbete med Volvo och Skanska samt tecknat nya avtal med IKEA, LEGO, Hydro Aluminium, Copenhagen Airport och Helse Sør. IBX har även tecknat ett avtal med PPConnect (ett samarbete för e-inköp inom pappersindustrin). M-real, Stora Enso och UPM-Kymmene har redan tecknat långsiktiga partnerskap med IBX för implementering av e-inköp i sina respektive organisationer.

För ytterligare information kontakta:

Hans Ahlinder, koncernchef IBX, telefon: +46 70 513 65 79

Torbjörn Enström, ekonomidirektör IBX, telefon: +46 8 5030 4223

Peter Lageson, marknadsdirektör IBX, telefon: +46 703 75 51 05

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 utbud av tjänster och lösningar innefattar IBX Strategy, IBX Source, IBX Procure, IBX Pay och IBX Supplier Network. Bland IBX kunder finns bland andra Lufthansa, Ericsson, Deutsche Post World Net, Volvo Group, Novo Nordisk, Skanska, SEB, Norska staten och Arla Foods.