



ComExchange öppnar spotmarknad för bilhandeln

ComExchange startar nu sitt andra affärsområde; ett för handel med fordon, tillbehör och serviceutrustning. Affärsområdet kommer att bestå av sex handelsplatser och gemensamt för samtliga är att handeln kommer att ske mellan företag. Handelsplatserna öppnar till hösten.

Ansvarig för affärsområdet blir Magnus Andersson som har en gedigen erfarenhet från branschen. Han har bl a arbetat som marknadschef inom SkandiaBanken Bilfinans. "Jag har tidigare arbetat tillsammans med Magnus under ett stort antal år och känner hans kapacitet väl – vi är mycket glada över att han börjar hos oss, säger Stefan Gripwall VD i ComExchange".

- Vi har ett mycket bra koncept, vi kommer att utmana, men även komplettera de etablerade försäljnings- och distributionsmodellerna, säger Magnus Andersson. Och tillägger, ny teknik skapar en helt annan öppenhet än vad vi är vana vid – detta öppnar nya försäljnings- och inköpsbeteende.

Verksamheten vänder sig till två målgrupper, dels företag som producerar tillbehör till detaljister dels handelsledet där bland annat traditionell återförsäljarverksamhet finns. Genom handelsplatsen kommer köpare och säljare, svenska som utländska, att via Internet kunna köpa och sälja fordon, utrustning och andra för branschen typiska produkter. Affärsområdet kommer att bestå av handelsplatser för personbilar och lätta transportfordon, husvagnar, släpvagnar, motorcyklar, verkstadsutrustning och tillbehör.

ComExchange affärsidé baseras på drivkraften att genom ett aktivt och utmanande arbetssätt hjälpa samarbetande företag att sänka inköpskostnader, minska kapitalbindning samt att öppna nya marknader och därmed öka försäljningen. Affärer görs via anbud och auktioner.

För kommentarer och mer information:

Stefan Gripwall, VD, ComExchange Commercial Exchanges AB (publ)

Telefon: 08-544 96 701, 0708-68 63 63

E-mail: stefan.gripwall@comexchange.se

Comexchange Commercial Exchanges

ComExchange, utvecklar och levererar nyckelfärdiga e-commerce lösningar inom business to business. Genom bransch-specialiserade vertikala marknadsplatser kommer man att erbjuda olika typer av handels- och informationstjänster mellan företag. Genom att kombinera kunskap och erfarenheter från informationsteknologi, finansiella marknader, trading och industriell kunskap utvecklar man ett nytt "elektroniskt affärsmannaskap".

ComExchange har som målsättning att inom 12 månader ha öppnat ett 30-tal marknadsplatser. Dessa ska drivas inom 6-10 affärsområden, där ett affärsområde bildar ett "kluster" av handelsplatser. Handeln inom de två första affärsområdena startar under hösten.

Under år 2000 har en ägarspridning gjorts och idag har företaget 600 aktieägare. Sedan den 22 maj kan aktien handlas på OM/Stockholmsbörsen, Nya Marknaden.