

eu-supply.com firar ett år som ledande Pan-Europeiskt e-handelsföretag inom B2B för byggindustrin

Stockholm November 1, 2000 – **eu-supply.com, marknadsledande leverantör av business-to-business (B2B) tjänster för byggindustrin, har framgångsrikt utfört Pan-Europeiska transaktioner under ett års tid.**

eu-supply.coms framgång tillskrivs ett antal faktorer; rätt sammansättning av kompetens, lokal förankring som möjliggör en nära kundrelation, en förmåga att attrahera nya kunder och fylla kundernas behov, en relevant och värdeskapande tjänst, snabb och effektiv utveckling av marknadsplatsen, bra finansiell kontroll samt samt tillgång till kapital.

Thomas Beergrehn, VD för eu-supply.com, säger:

- Finansieringsklimatet för B2B-bolag har förändrats radikalt det senaste året. Fram till april var det relativt enkelt att hitta investerare, men sedan svängde det ordentligt. Vår strategi med nära kundsamarbete, bransch-kunniga medarbetare och en stark affärsmodell är avgörande faktorer för investerare, vilket gjorde att vi stärktes med ytterligare SEK 170 miljoner i juli. Än idag den största enskilda investeringen i ett neutralt B2B-bolag för byggindustrin, avslutar Beergrehn.

eu-supply.com har under detta år byggt upp en stark kundbas och gör transaktioner med över hälften av Europas 30 största byggföretag med en total köpkraft överstigande SEK 35 miljarder, samt ett hundratal medelstora företag på alla större marknader i Europa. Transaktionsvärdet på marknadsplatsen www.eu-supply.com har varierat storleksmässigt mellan SEK 70 000 till SEK 35 miljoner, och har bland annat omfattat material som dörrar, aggregat, timmer och träprodukter, fönster, betongtrappor, kabel, och tjänster som underleverantörs-kontrakt för rörläggning och målning.

För att säkerställa lokal anknytning och service för kunderna, finns eu-supply.com idag representerat med drygt 100 medarbetare på 35 olika orter i nio europeiska länder (Storbritannien, Tyskland, Frankrike, Spanien, Italien, Sverige, Finland, Belgien och Nederländerna). eu-supply.coms market-makers¹ har i genomsnitt fjorton års erfarenhet från byggindustrins olika områden med mycket god insikt i branschen och kundernas behov. Ledningen består av erfaret branschfolk, inköpare, och managementkonsulter. Det djupa kunnandet av byggindustrins leverantörsled gör att eu-supply.com är insatt i kundens behov, kan agera snabbt, och har kunskap och expertis att ytterligare förbättra leverantörsprocessen. Flertalet medarbetare kommer från stora europeiska bygg-, byggmaterial-, installationsföretag såsom Alfred McAlpine, John Laing, Kier, Mowlem, Taylor Woodrow, HBG, Philip Holzmann, Heitkamp, GTM, SGE, Bouygues, Eiffage, Colas, NCC, Skanska, YIT, Lemminkäinen, Palmberg, British Gypsum, Ready Mix Concrete Ltd (RMC), Knauf, Saint-Gobain, BPA, ABB, Tibnor, Selga och ytterligare 45 europeiska företag inom byggbranschen.

¹ Benämningen "market-maker" används istället för "säljare" inom eu-supply.com, då en market-maker aktivt breddar marknaden för både säljare och köpare inom Europa.

PRESS RELEASE

För vidare information, kontakta:

Johan Hirn, Marknadsdirektör, eu-supply.com

Johan.hirn@eu-supply.com

Tel. +46 -8- 545 471 00

Cell. Phone +46 70 684 83 49

Fax. +46 8 545 471 11

Om eu-supply.com

eu-supply.com är det första och enda e-handels bolag som genomfört Pan-Europeiska transaktioner på Internet för byggindustrin. Budgivningstjänsten på marknadsplatsen www.eu-supply.com kan förväntas generera besparingar på upp till 20% i processhantering för alla parter, förutom ytterligare 6-30% besparing på inköpskostnader för köparen. eu-supply.com erbjuder idag en mängd e-handelstjänster; transaktioner via Internet, verktyg som underlättar budgivningsprocessen, och market-making. Eu-supply.com är 100% fokuserat på att tillföra mervärde till den Europeiska byggindustrin och grundades på industriell kunskap och erfarenhet.