

Tradeshift übernimmt IBX Business Network und wird zur weltweit größten Business-Commerce-Plattform

- *Die Transaktion bringt weitere 500.000 Lieferanten und 27 Mio. Artikelpositionen auf das Business Netzwerk*
- *Tradeshift wird bis 2018 Transaktionen im Wert von einer halben Billion Dollar abwickeln*

San Francisco, 8. März 2017 – Tradeshift wird das IBX Business Network von Capgemini erwerben. Darauf haben sich die beiden Unternehmen geeinigt. Mit der Übernahme wird Tradeshift die weltweit größte Business-Commerce-Plattform, die fast 1,5 Millionen Unternehmen und mehr als 500 globale Unternehmenskunden verbindet und ihnen Zugang zum größten Supply-Chain-Ökosystem ermöglicht. Mit der Akquisition wird die Business-Commerce-Plattform in den nächsten 12 Monaten Transaktionen im Wert von mehr als einer halbe Billion Dollar abwickeln – inklusive der Expansion in China und anderen neuen Märkten.

Diese Transaktion bildet auch die Grundlage für eine langfristige Partnerschaft zwischen Capgemini und Tradeshift, die auf das Source-to-Pay- und das Lieferanten-Plattform-Business fokussiert. Die Kunden profitieren zudem von schnellen Innovationen, die bei der strategischen Zusammenarbeit der beiden Unternehmen oberste Priorität hat.

„Wir haben begonnen an einer Partnerschaft mit Tradeshift zu arbeiten, um die IBX-Plattform zu ergänzen und die gesamten Source-to-Pay-Bedürfnisse unserer Business-Services-Kunden zu erfüllen. Die Kulturen unserer Unternehmen passen gut zu einander und eine kombinierte IBX- und Tradeshift-Einheit ist der perfekte Partner für uns, den Markt zu bearbeiten. Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit mit dem IBX-Team, das wir gut kennen und sind begeistert von unserer neuen Partnerschaft mit Tradeshift“, sagte Aruna Jayanthi, Head of Business Services und Mitglied des Group Executive Committee von Capgemini.

Die Akquisition wird den Tradeshift-Marketplace mit zusätzlichen über einer halben Million Lieferanten und 27 Millionen Artikelpositionen (SKUs) erweitert und damit umgehend stärken. Der Marktplatz vernetzt Käufer und Lieferanten und vereinfacht den Handel auf Cloudbasierten privaten und öffentlichen B2B-Marktplätzen über Grenzen und Bedarfskategorien hinweg. Lieferanten erhalten Zugang zur „buying power“ der Fortune-5000-Unternehmen und können so ihr Geschäft schneller ausbauen. Darüber hinaus profitieren sie von einem rasch wachsenden Ökosystem von Finanzdienstleistungen namhafter Anbieter – wie Santander und Citibank. Lieferanten profitieren außerdem von erweiterten Produkt-Informationen-Management-Tools und der Möglichkeit Geschäftsbedingungen einfach auf Kunde-zu-Kunde-Basis zu verwalten.

„Als Begründer eines der größten europäischen B2B-Netzwerke verfügt IBX über eines der erfahrensten Source-to-Procure-Teams. Die einzigartige Kombination der Kreativität und Erfahrung dieses Teams mit der Tradeshift-Technologie ist ein Gewinn für alle Beteiligten“, sagte Christian Lanng, Co-Gründer und CEO von Tradeshift. „Wir sind zuversichtlich, dass wir sowohl die IBX-Applikationen als auch bestehende Anwender schnellstmöglich in die Tradeshift-Plattform integrieren können. Wir

freuen uns auf das IBX-Team als Verstärkung, um unsere Source-to-Pay-Roadmap weiter zu beschleunigen und unseren Kunden globale B2B-Lösungen anzubieten.“

Kunden erhalten mit Tradeshift eine Best-in-Class-Software, die den gesamten Procure-to-Pay-Prozess, einschließlich Sourcing, E-Invoicing, AP-Automatisierung und eProcurement sowie Zugang zum globalen Handel auf Märkten wie China abbildet.

„Zusammen mit Tradeshift erschaffen wir die führende Business-Commerce-Plattform und das größte Business-Netzwerk der Welt. Wir können unseren Kunden die umfassendste Source-to-Pay-Plattform anbieten“, sagte Nicklas Brändström, CEO IBX Business Network. „Wir sind absolut begeistert über diese Möglichkeit, unseren Kunden jetzt gemeinsam noch mehr Innovation, mehr Informationen und eine flexiblere Technologie bereitstellen zu können.“

In den vergangenen sechs Jahren hat sich Tradeshift von einem Startup zu einem globalen Challenger entwickelt, der den Markt für Supply Chain- und Beschaffungssoftware revolutioniert hat. Zu den Kunden zählen unter anderem DHL, Air France-KLM Group, ADM und weitere weltweit führende Unternehmen in den wichtigsten Branchen wie Fertigung, Finanzen, Automotive, Logistik und Mode.

Tradeshift hat bisher zwei Akquisitionen erfolgreich abgeschlossen und sowohl die entsprechenden Technologien, Mitarbeiter und Kunden innerhalb der letzten zwei Jahre integriert. Ebenso ermöglicht die flexible und agile Plattform die nahtlose Integration des IBX Business Networks.

Die Transaktion wird voraussichtlich im April 2017 abgeschlossen sein.

Über Tradeshift

Gegründet im Jahr 2010, ist Tradeshift eine end-to-end Business-Commerce-Plattform, die Käufer und Verkäufer weltweit miteinander vernetzt. Tradeshift verbindet über 800.000 Unternehmen in 190 Ländern. Tradeshift bietet Lösungen für Procure to Pay, Supplier Engagement und Financial Services und ermöglicht es Unternehmen und Partnern, benutzerdefinierte oder kommerzielle Apps auf ihrer Business-Commerce-Plattform zu erstellen. Tradeshift hat seinen Hauptsitz in San Francisco mit Büros in Kopenhagen, New York, London, Paris, Suzhou, Chongqing, Tokio, München, Sydney und Bukarest.

Pressekontakt:

Agentur Frische Fische

Alexander Trompke

Tel: +49 (0)351 - 3127338

E-Mail: at@frische-fische.com

Internet: www.frische-fische.com