

## PRESSMEDDELANDE

2025-09-24

# IBP Scandinavia: ”Ökat med 30 procent och det kommer mer”

Distributören IBP Scandinavia ökade under 2024 omsättningen med 30 procent och nådde en lönsamhet på nästan 17 procent. Efterfrågan på bolagets produkter är stor och flera andra varumärken vill nu ingå i IBP Scandinavias nätverk.

– Under 2025 har vi hittills tagit in två nya kända varumärken i vår portfölj att förädla på den nordiska marknaden och fler står och väntar på att få ansluta sig till oss, säger Said Saharkhiz, vd på IBP Scandinavia.

Göteborgsbaserade IBP Scandinavia är distributionsbolaget som tar ett helhetsgrepp över produkterna de ansvarar för på den nordiska marknaden. Från logistik, via marknadskommunikation till eftermarknad och kundtjänst. Det har visat sig vara en lyckosam affärsmodell. Omsättningen ökade från 31 miljoner kronor år 2023 till 40 miljoner kronor för 2024. Vinsten landade på 6,8 miljoner. Det motsvarar en vinstmarginal på cirka 17 procent.



– Man kan säga att vi är varumärkets förlängda arm på den nordiska marknaden. Det skapar en trygghet hos såväl produktägarna som återförsäljarna eftersom vi utgår från varumärkets styrka och anpassar det till de nordiska förhållandena. På så vis kommuniceras varumärket på rätt sätt till våra kunder, både i försäljningsledet och i eftermarknaden, säger Said Saharkhiz.

*Behzad Rahimi, säljchef och grundare samt Said Saharkhiz, vd och grundare, IBP Scandinavia.*

Konceptet med att som distributör ta ett helhetsgrepp har uppmärksammats utomlands av produktägare, både hos de som redan finns etablerade och av de som vill in på den nordiska marknaden. På kort tid har två större varumärken valt att ansluta sig till IBP Scandinavias nätverk och affärsmodell. Det är dels barnvagnstillverkaren Uppababy, dels babytechföretaget Owlet med sin uppmärksammade babymonitor Dream Sock, där apotekskedjor är ny säljkanal för den sistnämnda.

– IBPs sätt att representera varumärket på den nordiska marknaden uppfattas som innovativt och nytänkande och vi får varje vecka förfrågningar från intressenter som vill att vi tar in deras produkter i vår distributionskedja. Det visar att vi ligger rätt i tiden och kan erbjuda en helhet som få eller kanske ingen distributör i Norden klarar. Jag är övertygad om att vi redan innan årsskiftet kommer se att fler varumärken har anslutit sig till oss, säger Said Saharkhiz, vd IBP Scandinavia.

### För mer information, kontakta:

Said Saharkhiz, vd och grundare, [said@ibpscandinavia.se](mailto:said@ibpscandinavia.se)

Fredrik Lagerström, presskontakt, 0706-49 68 55, [fredrik.lagerstrom@greatness.se](mailto:fredrik.lagerstrom@greatness.se)