

LONDON, 30. JANUAR 2007

PRESSEMITTEILUNG

MrTed meldet 300% mehr Verkäufe

Mit rund 300% Absatzwachstum feiert die MrTed Ltd. ihr erfolgreichstes Geschäftsjahr. Die mehr als 45 Unternehmen, die MrTed in den letzten 6 Monaten als Kunden gewinnen konnte, haben MrTedTalentLink™ als Bewerbermanagement-Lösung erfolgreich eingeführt.

„Ich bin äußerst zufrieden mit unserer Performance 2006. Wir konnten unsere Verkaufszahlen in allen Ländern und für alle Produkte erheblich steigern und erwarten sogar eine Beschleunigung dieser Entwicklung.“ So der **Gründer und CEO von MrTed, Jérôme Ternynck**.

Mit 22 neuen europäischen Unternehmen konnte MrTed seine Marktführerschaft für High-End Bewerbermanagement-Lösungen in Europa ausbauen. Zu den neuen Kunden gehören: **Allen & Overy, AON, Axfood, BMW, Danfoss, Deutsche Apotheker Bank, Eurilogic, Gothaer, Jeronimo Martins, Kraft Foods, Orange, Pages Jaunes, PKN Orlen, Tom Tom, RWE Npower, SGS and TNT Worldwide**

Aufgrund seiner starken Marktposition wurde MrTed als exklusiver Partner der Premier Alliance von Monster in Europa ausgewählt. Die Partnerschaft wurde nun in allen Ländern Europas mit einer umfassenden Verkaufskooperation gestartet. Martin Eriksson, Europe Solution Director bei Monster: „Bei Monster sind wir stolz auf die internationale Reichweite, die wir erreicht haben. Die Nutzung von MrTeds globaler Talent-Management-Lösung, die in 25 Sprachen mit Beratung und Support erhältlich ist, unterstreicht die internationale Ausrichtung. Diese Faktoren waren für eine Zusammenarbeit mit MrTed in einer europäischen Allianz ausschlaggebend.“

Weitere Erfolge konnte MrTed im wachstumsstarken HRO/RPO Segment verbuchen (Human Resources Outsourcing/Recruiting Process Outsourcing) und 11 neue RPO Partner wie Crystal RPO, Lorien Resourcing, TAL-OS, Talent2 and TMP Worldwide gewinnen.

Auch im asiatischen und pazifischen Raum steigerte MrTed den Absatz. Neue Kunden in Australien, Indien, Japan, Korea, Malaysia und Neuseeland kamen hinzu. **In China erhielt MrTed als erster Anbieter eine Lizenz zum Verkauf von Bewerbermanagement-Lösungen.** In den letzten 6 Monaten erwarben 12 neue Kunden im asiatischen und pazifischen Raum MrTeds Lösungen; unter

ihnen: **Lenovo, Japan Tobacco, Johnson & Johnson, Jones Lang LaSalle, Sony, Standard Chartered Bank und Volkswagen.**

Trotz des starken Wachstums konzentrierte sich MrTed weiter auf seine ausgezeichnete Kundenbetreuung für ihre über 120 Unternehmen und 60.000 Nutzer auf der ganzen Welt. 99,2% der Bestandskunden verlängerten im Jahr 2006 ihre Verträge (Renewal-Rate Kundenanzahl). Hierbei gelang MrTed eine Steigerung der Vertragsumsätze der Bestandskunden auf 128% des Vorjahres (durch Leistungserweiterungen und Anwendung in weiteren Ländern; Renewal-Rate Produktleistung).

Einer der Hauptgründe für das starke Wachstum von MrTed ist, dass der Markt für umfassende HR-Lösungen die Wachstumsschwelle erreicht hat. Wie vorhergesagt scheiterten ein Reihe von One-Size-Fits-All-Lösungen auf lokalen Märkten und viele Entscheidungsträger erkannten, dass Bewerbermanagement-Lösungen auf die jeweiligen Märkte angepasst werden müssen. „Um effektiv zu sein, muss eine umfassende Lösung die lokalen Anforderungen jedes Landes erfüllen“ erläutert Raymond Van Der Wal, Global Head of Delivery bei MrTed.

Bei Firmenbeteiligungen meldet MrTed die erfolgreiche **Übernahme der refile AG**, des führenden deutschen Anbieters für E-Recruiting Lösungen im März 2006. „Wir sind von der Qualität der Mitarbeiter, der Technologie und den Kundenbeziehungen beeindruckt. Die Übernahme war sowohl für den deutschen Markt als auch insgesamt ein erfolgreicher Schritt.“ erklärt Jerome Ternynck.

Andrey Glukhov, Vice President Research bei **Brean Murray, Carret & Co**, über die Entwicklung des letzten Jahres: „Ich war von der ausgezeichneten Performance von MrTed besonders im Hinblick auf einen hartumkämpften Markt beeindruckt. Eine präzise Vorstellung von künftigen Markttrends und eine einzigartige Technologie waren die Voraussetzungen für den Absatzerfolg. Wir sollten die nächsten Schritte von MrTed im Jahr 2007 im Auge behalten.“

„Ich möchte allen Kunden für ihr erneutes Vertrauen in MrTed danken und gratuliere unserem Team zu seinem Engagement, seinem Talent und seinen erreichten Leistungen. Wir freuen uns auf ein aufregendes Jahr 2007“ so Jerome Ternynck.

Highlights

- 300% Absatzwachstum (im Jahresvergleich)
- 45 neue Kunden im 2. Halbjahr 2006
- 30% mehr Mitarbeiter im 2. Halbjahr 2006
- 99,2% Renewal-Rate bei der Kundenanzahl
- 128% Renewal-Rate bei Produktleistungen

Über MrTed

MrTed ist führender weltweiter Anbieter von Recruiting-Lösungen, mit deren Hilfe große Unternehmen komplexe Prozesse in der Personalbeschaffung und -platzierung abbilden. Die Lösung MrTed TalentLink setzen einige der weltweit größten Unternehmen in mehr als 100 Ländern ein. Sie erzielen damit erhebliche Einsparungen und Effizienzgewinne. Alle Lösungen sind webbasiert, benutzerfreundlich, unterstützen 25 Sprachen und können innerhalb von wenigen Wochen implementiert werden.

www.mrted.com/de

Über die refile AG

refline AG bietet seit mehr als 7 Jahren die führende E-Recruiting-Lösung in Deutschland für weltweit operierende Großunternehmen, mittelständische und kleine Unternehmen, sowie öffentliche

Institutionen.

Seit Mai 2006 ist die refile AG eine Tochter des führenden Anbieters für weltweite Talentmanagement-Lösungen, MrTed - Technology for Talent. Mit dem Zusammenschluß der beiden Unternehmen baut refile seine Marktführerschaft in Deutschland aus.

www.refline.de

PRESSEKONTAKT

Daniel Markwald
refline AG, a MrTed company
Leyboldstr. 10
50354 Hürth
Tel. +49 (2233) 7178-0
daniel.markwald@refline.de