

Thomsons Online Benefits in einer guten Position für langfristiges Wachstum als SaaS-Geschäft

London (ots/PRNewswire) - Darwin(TM) sichert sich die Führungsposition auf dem schnell wachsenden, 10 Mrd. US-\$ großen globalen HCM-Markt

Thomsons Online Benefits (im Folgenden, "Thomsons" oder "die Gruppe"), der SaaS (Software as a Service)-Anbieter für globale Mitarbeitervergünstigungs- und Mitarbeiterengagement-Software, hat sein Geschäftsergebnis für die vollen 12 Monate mit Abschluss zum 31. Dezember 2015 veröffentlicht.

(Logo: <http://photos.prnewswire.com/prnh/20150610/748352>)

Betriebliche Höhepunkte

- ~
- Darwin(TM) konnte sich als weltweit führende technische Lösung in den Bereichen Mitarbeitervergünstigungen und Mitarbeiterengagement für den Human Capital Management (HCM)-Markt positionieren - Die Zahl der Endnutzer von Darwin(TM) stieg um 60 %
 - Sieben der zehn weltweit führenden Technologie-Unternehmen und sechs der zehn weltweit bekanntesten Marken setzen Darwin(TM) ein
 - Darwin(TM) ist in mehr als 80 Ländern und 25 Sprachen live
 - Drei der größten und angesehensten globalen HCM-Service-Provider sind jetzt wichtige globale Partner: ADP, Xerox Global Benefits Services und Mercer
 - 98 % aller Kunden konnten gehalten werden, bei den Unternehmenskunden sogar 100 %
 - Die Beziehung zu NGA Human Resources - einschließlich des europäischen Unternehmensgeschäfts sowie des asiatischen Geschäftes
 - wurde erweitert

~

Finanzielle Höhepunkte

- ~
- Der Umsatz in Höhe von 32,4 Mio. GBP (2014: 32,0 Mio. GBP) spiegelt den Wandel von einem britischen Full-Service-Broking-, Technologie- und Verwaltungsunternehmen hin zu einem globalen,

abonnementsbasierten SaaS-Dienstleistungen - 33 % CAGR-Wachstum des softwarebezogenen Umsatzes seit 2012

- SaaS-Umsatz um 36 % gestiegen - entscheidend hier waren größere EMEA- und multinationale globale Unternehmenskunden

- 50 % der SaaS-Buchungen stammten aus Verträgen mit multinationalen

Unternehmenskunden

- Der internationale Umsatz stieg um 54 % und macht jetzt nahezu 20 % des Gesamtumsatzes aus

- EBITDA* 4,5 Mio. GBP (2014: 5,7 Mio. GBP); spiegelt geschäftliche Veränderungen wider

- EBITDA* Cash-Conversion-Rate 141 %

- Starke Bilanz mit Bargeldposten von 12,3 Mio. GBP (2014: 12,6 Mio GBP)

~

Ausblick

~

- Starke Pipeline für 2016, sowohl bei EMEA-Unternehmen als auch bei globalen Unternehmen

- Neue Partnerschaften ermöglichen eine Geschäftsausweitung und eröffnen neue Vertriebskanäle, was den Umsatz fördert

- Bedeutende Umsatzaussichten** von 141 Mio. GBP im Laufe der nächsten fünf Jahre, basierend auf der aktuellen Erneuerungsrate

~

* EBITDA ist der Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf Sachanlagen und auf immaterielle Vermögenswerte

** Die Umsatzaussichten im Laufe der nächsten fünf Jahre umfassen Umsätze aus bestehenden Kundenverträgen, auf der Basis des bisherigen Verlaufs der Kundenerneuerungsrate, sowie Umsätze aus wiederkehrenden Gebühren für von diesen Kunden noch vertraglich zu buchende Leistungen, basierend auf dem bisherigen Leistungsverlauf

Michael Whitfield, Chief Executive Officer, kommentierte dies mit den Worten:

"Wir haben Thomsons in nur drei Jahren von einem nationalen, in erster Linie auf Provisionsbasis arbeitenden Unternehmen zu einem ausbaufähigen, multinationalen SaaS-Unternehmen gemacht." Wir haben in bedeutendem Umfang in das Unternehmen investiert, um eine

Erweiterung zu ermöglichen, sind während der gesamten Übergangsphase rentabel geblieben und haben unser Aushängeschild, die Plattform Darwin(TM), zum weltweiten Branchenführer gemacht.

"2015 war ein unglaubliches Jahr für uns. Die Anzahl unserer Kunden, die ihre Nutzung von Darwin(TM) auf den internationalen Bereich ausgeweitet haben, ist bedeutend gestiegen. Dies spiegelt sowohl die Bedürfnisse der Mitarbeiter, digital auf eine in hohem Maße zugängliche, sichere und ansprechende Art auf ihre Vergünstigungsangebote zugreifen zu können, als auch die Bedürfnisse der Arbeitgeber wider, Risiken und Kosten kontrollieren zu können, wenn ihre Unternehmen rasch über die Grenzen ihres Stammgebietes hinaus expandieren."

"2015 veränderte sich auch unsere Partnerstrategie grundlegend. Wir konnten mehrere bedeutende multinationale Vertriebspartner gewinnen, die unserem Wachstum im Laufe der kommenden fünf Jahre einen großen Schub geben werden."

"Der HCM-Markt stützt sich weiterhin auf cloudbasierte Technologien, um durch Automatisierung die Effizienz zu steigern und auf die Mitarbeiter zugeschnittene Erfahrungen sowie zentralisierte Analysen zu bieten."

"Mitarbeitervergünstigungen sind ein Bereich, in dem Unternehmen sich bedeutende Wettbewerbsvorteile erarbeiten könnten. Darwin(TM) ist zum klaren Marktführer für die Bereitstellung der erforderlichen Lösung geworden."

"Wir sind voll in Fahrt und verfügen über eine stabile Umsatz-Pipeline, die wir rasch ausbauen und in neue Buchungen umwandeln wollen, insbesondere im Zuge der steigenden Dynamik unserer Partner und durch den Zuwachs an neuen Aufträgen, die wir über sie erhalten werden."

"Die Software Darwin(TM) von Thomson gilt bereits weltweit als die beste Lösung auf dem Markt. Dank unserer starken Finanzhistorie, der große Zahl der besten Logos der Welt sowie einer in hohem Maße skalierbaren, robusten SaaS-Strategie haben wir die besten Voraussetzungen für unsere bisher erfolgreichste Etappe."

Redaktionelle Hinweise:

Thomsons ist der globale Anbieter für globale Mitarbeitervergünstigungs- und Mitarbeiterengagementsoftware. Unsere preisgekrönte Software Darwin(TM) ist die weltweit führende Plattform für ein umfassendes, automatisiertes Management von Mitarbeitervergünstigungen. Sie gibt Mitarbeitern lebenslang Zugang zu ihren Vergünstigungen, ist in über 80 Ländern und 25 Sprachen verfügbar und wird von den führenden Arbeitgebern der Welt eingesetzt, zu denen auch sieben der zehn führenden Technologieunternehmen gehören.

Darwin(TM) bietet eine maßgeschneiderte Lösung für viele verschiedene Mitarbeitervergünstigungs- und -belohnungsanforderungen, u.a. Mitarbeiterengagement, Risikomanagement, Kostenkontrolle und Straffung des Vergünstigungsmanagements.

Thomsons hat 103 Branchenauszeichnungen erhalten, u.a. den prestigeträchtigen Brandon Hall Group Gold Award für den größten Fortschritt im Bereich Belohnungs- und Anerkennungstechnologie (Best Advance in Rewards and Recognition Technology).

Thomsons verfügt über Teams im Vereinigten Königreich, Rumänien, Singapur und den USA und kann so einen globalen Kundenstamm bedienen.

~

Anfragen:

Thomsons Online Benefits

+44 (0) 203 328 4000

Michael
Whitfield, Chief Executive Officer

Paul Smolinski, Chief Financial
Officer

Instinctif Partners

+44 (0) 207 457 2020

Adrian Duffield
/ Lauren Foster

~

Digitale Pressemappe: <http://www.ots.at/pressemappe/PR113506/aom>

*** OTS-ORIGINALTEXT PRESSEAUSSENDUNG UNTER AUSSCHLIESSLICHER
INHALTLICHER VERANTWORTUNG DES AUSENDERS - WWW.OTS.AT ***

OTS0024 2016-07-11/10:03

111003 Jul 16

Link zur Aussendung:

http://www.ots.at/presseaussendung/OTS_20160711_OTS0024