

Квартальная выручка HRlink выросла в 11,5 раз

Тематика: **IT и телекоммуникации**
Корпоративные новости

Дата публикации: 11.10.2022

г. Москва

Дата мероприятия / события: 11.10.2022

Разработчик платформы кадрового электронного документооборота (КЭДО) HRlink стремительно растет. За третий квартал 2022 года компания заработала в 11,5 раз больше, чем за аналогичный период годом ранее, и привлекла 147 новых клиентов. Штат HRlink вырос до 125 человек.

Клиентами HRlink уже стало более 600 компаний — всего более 1 100 юридических лиц — из сфер ИТ, ретейла, фармацевтики, промышленности и многих других. В их числе — «Вкусвилл», «СберМаркет», Aviasales, «Эркафарм», «ТЭК-Торг», VOXYS, «Лайфхакер», Selectel, «Белгородский информационный фонд», «Самокат» и «Петрович». В них работает свыше 2 млн человек. За 2022 год число компаний, подключившихся к HRlink, выросло более чем в 3 раза.

В третьем квартале 2022 года платформа заработала свыше 140 млн рублей — на 40% больше, чем за весь 2021 год. Команда HRlink смогла привлечь 147 новых клиентов, из них 57 — в сентябре. 30% сентябрьских клиентов внедрили КЭДО быстрее запланированных сроков. В HRlink ускорили и отладили процессы, чтобы компании могли быстрее переходить на безбумажный HR и начинать оформлять кадровые документы с удаленными сотрудниками онлайн. Сроки внедрения КЭДО сократились в среднем в два раза и составляют теперь от 25 до 55 дней.

В компании связывают такие стремительные темпы роста с расцветом рынка КЭДО. **Дмитрий Махлин, директор по развитию платформы HRlink**, прогнозирует, что в следующие два года около 70% компаний в России перейдут на безбумажный HR.

«Принятие 377-ФЗ, разрешающего подписывать только в электронном виде почти все кадровые документы, в ноябре 2021 года подстегнуло спрос на решения в области кадрового электронного документооборота. Компании понимали, что переход на КЭДО позволит им сократить сроки подписания документов на 70-80%, а затраты на ведение документооборота — в среднем в три раза, особенно после подорожания бумаги из-за весеннего бумажного кризиса. Это значительные суммы, в первую очередь для крупных компаний. Поэтому число внедрений быстро увеличивалось, как и количество производителей — рынок окончательно сформировался за считанные месяцы», — рассказывает Дмитрий Махлин.

Высококонкурентная среда, по его словам, также стала одним из драйверов бизнеса. К концу года в компании рассчитывают выйти на четырехкратный рост выручки в сравнении с 2021 годом.

«Мы выигрываем 70% сделок, в которых участвуем вместе с конкурентами. Наш сервис не только один из первых на рынке, но и постоянно дорабатывается с учетом обратной связи от клиентов. С помощью HRlink только за третий квартал 2022 года подписано более 1,5 млн документов», — добавляет Дмитрий Махлин.

Справка:

HRlink позволяет полностью перейти на цифровой документооборот с сотрудниками, формировать, подписывать и хранить электронные кадровые документы. Сервис автоматизирует рутинные операции кадрового делопроизводства и управления трудовыми отношениями, обеспечивает экономию на доставке и хранении документов, защиту от рисков потери документов.

Постоянная ссылка на материал: <http://www.smi2go.ru/publications/147174/>