Бизнес iFellow вырос в два раза в 2022 году

Тематика: **IT и телекоммуникации**
Корпоративные новости

Дата публикации: 2.02.2023

Дата мероприятия / события: 2.02.2023

г. Москва

Группа ИТ-компаний iFellow, специализирующаяся на разработке, тестировании и сопровождении ПО, подвела итоги работы за 2022 год. Выручка всех российских компаний в контуре iFellow по итогам года составила 2,3 млрд. рублей, что почти в два раз больше, чем в прошлом году. Драйверами роста бизнеса стали заказная разработка, высокотехнологичное тестирование, внедрение собственных продуктов, проекты по импортозамещению иностранных решений, в том числе RPA и BPM.

iFellow — относительно молодая российская компания, вышедшая на рынок в 2015 году. За это время она прошла путь от стартапа до международной компании, количество сотрудников выросло до 1000 человек.

В течение года команда iFellow реализовала более 60 проектов в крупнейших компаниях на российском рынке, работающих в разных отраслях — банковской сфере, девелопменте, ритейле, промышленности, логистике. Исторически крупнейшими заказчиками iFellow являются участники финансового рынка, например, Альфа-Банк, Сбер, ВТБ, РСХБ. В 2022 году компания выделила практику по АБС (автоматизированным банковским системам) в отдельное бизнес-направление. Оно включает услуги ИТ-консалтинга, то есть предварительное обследование бизнес-процессов банка, кастомизацию АБС под потребности заказчика, а также ее интеграцию в ИТ-инфраструктуру.

Благодаря большому опыту работы с финтехом в iFellow сложилась сильная практика по роботизации процессов. Традиционно основными заказчиками проектов в области RPA выступают банки. В 2022 году команда специалистов этого направления выросла в 4 раза.

Рост продаж показала ERP-система для автоматизации бизнес-процессов «Орион», собственная разработка iFellow. Это решение предназначено для ИТ-компаний и ИТ-подразделений. Оно позволяет эффективно управлять портфелем проектов с помощью средств визуализации.

Во второй половине года iFellow вывела на открытый рынок еще два собственных продукта. Первый — это сервис печатных форм Dokkee. Он позволяет централизованно управлять генерацией документов из всех информационных систем компании. Второй — Telegram-бот MyFellow Bot, который помогает удаленно решать различные технические и бизнес-запросы сотрудников в формате единого окна.

Уход с российского рынка зарубежных компаний-вендоров привел к увеличению спроса на российские решения. Это позволило окупить затраты на разработку собственных продуктов в первый же год продаж.

Динамично развивается и международный бизнес iFellow. В 2022 году компания открыла представительства в Великобритании и Кыргызстане. Сегодня она представлена центральным офисом в Москве и подразделениями в пяти городах России: Новосибирске, Томске, Саратове, Екатеринбурге и Воронеже.

«В планах на 2023 год — увеличение выручки еще как минимум в 2 раза и дальнейшее активное расширение штата. Компания прорабатывает возможности выхода на новые рынки — ОАЭ, Сингапур и другие, а также планирует запустить новые направления бизнеса», — отметил **генеральный директор iFellow Александр Молодцов.**

Справка о компании:
Группа компаний iFellow работает на международном рынке информационных технологий с 2015 года и

показывает кратный рост по обороту и численности сотрудников от года к году.

Основная специализация группы — развитие собственных продуктов, заказная разработка, ИТ-консалтинг, тестирование и сопровождение программного обеспечения.

Постоянная ссылка на материал: http://www.smi2go.ru/publications/149601/