

# OrderWork

## Der Marktplatz für IT-Dienstleistungen

---

### **Zweite Finanzierungsrunde beschleunigt die Expansion von OrderWork in Europa – Start des Deutschland-Geschäfts**

LONDON/Deutschland, 16 Juli 2007 - OrderWork, der Marktplatz für IT-Dienstleistungen, schließt nach der erfolgreichen Etablierung des Geschäftsmodells in Großbritannien eine weitere Finanzierungsrunde. Neben dem bestehenden Kapitalgeber Bessemer Venture Partners investiert hierbei Wellington Partners, einer der führenden pan-europäischen Venture Capital-Geber, in das Unternehmen.

Die im Mai 2006 gestartete OrderWork bietet in ganz Großbritannien IT-Dienstleistungen über einen Online-Marktplatz mit derzeit über 1.300 geprüften IT-Anbietern an. Unternehmen können hierüber ihren Bedarf an IT-Fachkräften in Spitzenzeiten abdecken, Zugang zu IT-Anbietern in ländlichen Regionen erhalten oder Fachkräfte mit speziellen Fähigkeiten beauftragen. OrderWork ermöglicht es zugleich Anbietern, neue Dienstleistungen in den Markt einzuführen, hierdurch Umsätze und Margen zu erhöhen und so schnell bei geringem Risiko zu wachsen – dies war dahin im IT-Markt nicht möglich.

Mit den Mitteln der jüngsten Finanzierungsrunde wird das Unternehmen seine Expansion in Europa beschleunigen und in einem ersten Schritt den Betrieb in Deutschland unter [www.orderwork.de](http://www.orderwork.de) aufnehmen. „An der zweiten Finanzierungsrunde haben sich erstklassige Investoren beteiligt“, sagt OrderWork-Chef Toby Strauss. „Wir besitzen danach eine gute Ausgangsposition für ein anhaltendes Wachstum in Deutschland und eine Expansion in andere europäische Länder.“ In einer Partnerschaft mit Microsoft betreibt OrderWork zudem eine weitere Website, Skills Finder ([www.microsoft.orderwork.co.uk](http://www.microsoft.orderwork.co.uk)).

„OrderWork ist ein hervorragendes Beispiel für die Art von schnell wachsenden und dynamischen Unternehmen, in die Wellington Partners investiert“, erklärt Eric Archambeau, General Partner von Wellington Partners. „Das Unternehmen verfügt über ein innovatives Geschäftsmodell, ist für eine europäische Expansion gut positioniert und besitzt bereits eine exzellente Liste von Kunden und Partnern.“

OrderWork-Chairman Strauss ergänzt: „In Großbritannien vermitteln wir jeden Monat 1500 Aufträge. Das erste Feedback auf unseren Pilotversuch in München stimmt uns zuversichtlich, dass wir auch in Deutschland Erfolg haben werden. Die Rückendeckung durch Wellington

Partners verschafft uns die Sicherheit, dass wir unsere Dienstleistungen weiter ausbauen, die Bedürfnisse unsere Kunden befriedigen und in neue Märkte expandieren können.“

#### **Über OrderWork**

OrderWork ([www.orderwork.co.uk](http://www.orderwork.co.uk), [www.orderwork.de](http://www.orderwork.de)) ist ein Marktplatz für IT-Dienstleistungen, der landesweit die besten IT-Qualifikationen zu wettbewerbsfähigen Preisen über ein Netzwerk von mehr als 1.300 geprüften Anbietern liefert. Über eine einzige Plattform können Kunden von OrderWork Dienstleistungen für eine Stunde oder auch drei Monate anfordern, um so ihren Bedarf in Spitzenzeiten abzudecken, Dienstleistungen in ländlichen Regionen anzubieten oder größere Projekte wie Implementierungen durchzuführen. Basierend auf einer innovativen Internet-Plattform, über die die Zahlungen abgewickelt werden und die Bewertungen über sämtliche erledigten Aufträge enthält, steuert OrderWork den gesamten Dienstleistungsprozess und gewährleistet zugleich die Qualitätskontrolle. OrderWork, mit Sitz in West London, ist mit Venture Capital durch Bessemer Venture Partners und Wellington Partners finanziert. Für weitere Informationen: [www.orderwork.co.uk](http://www.orderwork.co.uk) oder Tel: +44 (0) 845 373 3572

#### **Über Wellington Partners**

Wellington Partners ([www.wellington-partners.com](http://www.wellington-partners.com)) zählt zu den erfolgreichsten paneuropäischen Venture Capital-Firmen. Mit einem Fondsvolumen von 500 Millionen Euro investiert Wellington europaweit in junge Unternehmen mit dem Potenzial einer globalen Marktführerschaft, insbesondere in den Bereichen Informationstechnologie, Medien sowie Life Science. Um europäische Firmengründer beim Aufbau solcher globaler Unternehmen zu unterstützen, hat Wellington seit 1991 ein hochkarätiges weltweites Netzwerk aufgebaut.

Wellington Partners beteiligte sich bislang an mehr als 90 Unternehmen in Europa und Israel, darunter börsennotierte Firmen wie Actelion, SAF und XING, erfolgreiche nicht-börsennotierte Firmen wie Alando (von eBay übernommen) und ImmobilienScout24 (von Deutsche Telekom übernommen) sowie aktuelle Portfolio-Firmen wie Questico, Truphone und Wazap!. Telefonischer Kontakt: +49 89 21 99 41.0, oder [press@wellington-partners.com](mailto:press@wellington-partners.com)