

Communiqué de presse

6 Novembre 2009

### **eRevMax / Rate Tiger annonce son plan de croissance stratégique**

*Un des leaders de la technologie pour l'hôtellerie prépare son repositionnement*

eRevMax, la société derrière le spécialiste de logiciels Rate Tiger, a aujourd'hui annoncé sa nouvelle structure, de même que ses projets d'expansion à travers croissance interne et acquisitions.

Suite au développement de nouveaux produits depuis quelques années, eRevMax est devenu le premier spécialiste de channel management dans le domaine hôtelier. Récemment, l'entreprise a lancé avec succès le premier système automatique de revenue management, RT StrategyEngine, et a fait l'acquisition de Simple Distribution, un outil de channel management en ligne pour hôtels de moins de 40 chambres. A l'avenir, eRevMax continuera d'investir dans ses produits les plus performants tout en accélérant sa croissance à travers des acquisitions stratégiques.

Avec pour but d'ouvrir en 2010 de nouveaux bureaux des ventes au Maghreb, au Moyen-Orient, en Asie et en Australie, eRevMax a réorganisé son statut judiciaire ainsi que son équipe de direction.

Reuel Ghosh et Andrew Morsi, les actionnaires et fondateurs de eRevMax, auront une place moins importante dans la gestion quotidienne du groupe. Ils joueront au contraire un rôle plus stratégique en tant que présidents à la tête du comité de direction. Sascha Hausmann, qui depuis Juin 2007 avait le titre de 'Chief Operating Officer' a été nommé 'Chief Executive Officer', tout en continuant à être un des directeurs principaux. Sascha, 35 ans, a mis en place avec succès une nouvelle force de vente internationale, une stratégie marketing, ainsi que certaines alliances commerciales. A l'avenir, il prendra toutes les décisions stratégiques, secondé par les directeurs.

Afin de simplifier les opérations, le statut juridique de l'entreprise a été modifié. Une nouvelle compagnie, eRevMax International, basée à Dublin en Irlande, sera la société holding, avec plusieurs filiales aux Etats-Unis, en Europe et en Asie.

Le fonctionnement de l'entreprise au jour le jour sera assuré par une nouvelle équipe de management, supervisée par Sascha Hausmann :

**Udai Singh Solanki – Chief Technology Officer & Managing Director India.** A la tête de la filiale indienne, il sera également responsable du développement de logiciels et du secteur Information Technologie.

**Lars Hahn – Chief Financial Officer (CFO).** Responsable des finances du groupe eRevMax International.

**Keith Povah – Vice President (VP) Sales International.** Responsable des ventes pour les produits RT Suite et RT Corporate en Europe, Afrique, Moyen-Orient, Asie et Australie.

**Phil Stiles – Vice President (VP) Sales Americas.** Responsable des ventes pour les produits RT Suite et RT Corporate aux Etats-Unis et en Amérique Latine.

**Ragnar Strerath – Vice President (VP) Product Development.** Responsable de la vente des produits RT Connect et des développements de produits.

En commentant sur la passation du contrôle des opérations à Sascha, Andrew Morsi explique : « Depuis huit ans, nous travaillons dur pour établir eRevMax comme une compagnie de confiance offrant des produits performants à notre clientèle croissante. Sascha, j'en suis persuadé, continuera ce travail de longue haleine pour le bénéfice de nos clients, actionnaires, employés et de nos produits. Nous concentrerons notre attention sur de nouvelles acquisitions et de possibles partenariats afin de développer nos technologies innovantes pour le bénéfice des hôteliers. »

Dans un communiqué aux employés annonçant la restructuration de l'entreprise, Reuel Ghosh a déclaré : « L'avenir d'eRevMax s'annonce prospère et riche en

opportunités. Notre but commun reste d'offrir des produits de qualité avec un excellent service clientèle. Dans les années à venir, eRevMax prévoit d'ajouter de nouvelles technologies à sa gamme de produits. Continuons donc notre excellent travail pour aider les hôteliers à optimiser leurs revenus. »

Sascha Hausmann, CEO, a ajouté : « eRevMax a terminé sa restructuration et son positionnement. Nous avons récupéré tous les investissements faits durant l'année et après huit ans de croissance rapide, nous sommes désormais prêts à intégrer de nouvelles technologies dans notre portefeuille de produits. Je suis confiant qu'eRevMax continuera à offrir des outils innovants et services plurilingues qui répondent aux demandes de nos clients et partenaires. »

eRevMax continuera également à soutenir et développer Rate Tiger, sa marque spécialisée dans le revenue management, en portant une attention particulière à l'intégration technologique, à de nouveaux partenariats et à de plus nombreuses connections afin de simplifier le processus de revenue management pour les hôteliers.

FIN

### **A propos de eRevMax International**

eRevMax International est un leader et précurseur en matière de channel management dans le domaine hôtelier. L'entreprise est connectée directement avec plus de 500 sites de voyage, CRS, PMS et RMS pour offrir aux hôteliers des outils de distribution et revenue management.

Conçu par eRevMax, Rate Tiger est devenu la référence de base pour la gestion de réseaux de vente en ligne. Rate Tiger offre aux hôteliers un gain de temps et d'argent en comparant les tarifs de la concurrence et en simplifiant le processus de mise à jour des tarifs et disponibilités à travers plusieurs réseaux. Rate Tiger offre également des compte-rendus détaillés, des outils de distribution automatique et une connection OTA/XML.

Fondé en 2001, eRevMax est désormais présent dans plus de 60 pays et 400 villes. Le siège social de la société est à Dublin en Irlande avec des filiales à Orlando (USA), Londres (GB), un centre de Recherche & Développement en Inde ainsi que six bureaux des ventes en Europe (dont un en France ). eRevMax emploie plus de 170 salariés et est en rapide expansion sur les marchés européens, américains et asiatiques.

Pour plus d'information sur Rate Tiger, visitez <http://www.ratetiger.com>