

**PER INFORMAZIONI:**

Leila Sobaihi

Esker Italia

Tel: 02/89200303

e-mail: leila.sobaihi@esker.it

Milano, gennaio 2003

## Attività commerciale del quarto trimestre 2002

Vendite (M€)	2002	2001	Variazione	Variazione a tasso di cambio costante
<b>4° Trimestre</b>				
IID*	3.88	3.83	+1.3%	+10.0%
Host Access (HA)	3.89	4.42	-12.0%	-7.0%
<b>Totale T4</b>	<b>7.77</b>	<b>8.25</b>	<b>-5.8%</b>	<b>+0.6%</b>
<b>Totale cumulativo annuale</b>				
IID*	14.50	13.32	+8.9%	+14.0%
Host Access (HA)	15.17	18.98	-20.07	-17.8%
<b>Totale</b>	<b>29.67</b>	<b>32.30</b>	<b>-8.1%</b>	<b>-4.9%</b>

\*Intelligent Information Delivery : comprende i prodotti di fax server e la nuova soluzione di invio elettronico dei documenti Pulse/Esker DeliveryWare Platform

Con un tasso di cambio costante (che non tiene conto della discesa del dollaro), le vendite nel quarto trimestre presentano un aumento netto dello 0,6%. Considerando la struttura internazionale dei costi di Esker, le variazioni monetarie hanno avuto un lieve impatto sui risultati del gruppo ma un effetto significativo sulle vendite. Per questo motivo, il gruppo presenta delle variazioni di fatturato che tengono conto degli effetti monetari.

### Successo dei nuovi prodotti sviluppati

La linea di prodotti IID (Intelligent Information Delivery) continua la sua crescita nonostante un ambiente economico poco favorevole, con una variazione del 10% nel 4 trimestre 2002 (14% su tutto l'anno). Il principale fattore di questa crescita viene rappresentato dalle soluzioni DeliveryWare, Esker DeliveryWare Platform (denominato in passato Pulse). Le vendite di software hanno raggiunto 712 mila Euro sul quarto trimestre 2002, in aumento del 110% rispetto allo stesso periodo del 2001. Per l'anno intero, il fatturato software DeliveryWare supera 1,8 milioni Euro, in crescita di più del 90%. Se teniamo conto delle prestazioni che accompagnano in genere questo tipo di prodotto (servizi, maintenance e supporto, hardware), le fatturazioni generate in DeliveryWare nel 2002 ammontano a 2,8 milioni Euro, ossia circa 10% del fatturato del gruppo.

Il fatturato Host Access nel quarto trimestre è in calo solo del 7%, ossia presenta un risultato migliore rispetto alle aspettative del mercato di riferimento e alla media annua di Esker per il 2002 (-17,8%).

Questa cifra tiene in considerazione anche il fatturato realizzato e incassato nel 2002 da un contratto con un'agenzia di governo americana e che dovrà essere confermato, nel gennaio 2003, dalla certificazione obbligatoria da parte della U.S. National Security Agency.

### **Previsione dei risultati 2003**

Tenendo conto dei risultati commerciali registrati nel 2002, il gruppo si aspetta una leggera perdita operativa, in netto miglioramento rispetto a quella registrata per l'esercizio 2001.

### **Una strategia confermata e rinforzata**

Nonostante un contesto economico difficile, particolarmente per le società tecnologiche, Esker ha potuto dimostrare a livello mondiale la coerenza delle sue scelte strategiche che permettono di mantenere un equilibrio finanziario volto ad uno sviluppo indipendente. Oggi l'offerta delle soluzioni DeliveryWare rappresenta una direzione strategica primaria che ottiene tassi di crescita molto importanti.

Qualunque sia il loro sistema informativo e di gestione (ERP / PGI, CRM, ) le aziende possono grazie a Esker DeliveryWare Platform automatizzare, smaterializzare e razionalizzare i loro flussi documentali destinati a clienti, fornitori, partner oppure dipendenti. La varietà dei canali offerti (dalla posta tradizionale automatizzata, all'e-mail, SMS o formati XML) permette alle aziende di trasformarsi verso una comunicazione interamente elettronica in funzione delle loro singole necessità. La flessibilità e la velocità d'implementazione delle soluzioni Esker permettono un ritorno sull'investimento in un periodo medio inferiore a sei mesi, pur garantendo la perennità dell'investimento di fronte alle evoluzioni tecnologiche future.

### **ESKER SOFTWARE** (*Euronext - Le Nouveau Marché/Euroclear: 3581*)

*Creata nel 1985, nel 2001 Esker ha realizzato un fatturato di 32,3 milioni di Euro di cui il 60% negli Stati Uniti.*

*Grazie alla presenza di sedi in Europa - Francia, Spagna, Germania e Regno Unito - negli USA e in Australia e a gli oltre 300 dipendenti, le soluzioni Esker sono distribuite in tutto il mondo.*

*3° editore mondiale di server fax e primo editore europeo di software Host Access (fonte IDC), Esker è anche presente nel Magic Quadrant del Gartner Group come una delle migliori soluzioni di distribuzione elettronica di documenti grazie alla sua soluzione Pulse.*

*I prodotti della società includono:*

- *Soluzioni di DeliveryWare con Esker DeliveryWare Platform*
- *Soluzioni di fax server con Esker Fax, Esker VSI-FAX<sup>®</sup>, Esker VSI-FAX<sup>®</sup> for Notes*
- *Soluzioni di connettività Host Access con SmartTerm<sup>®</sup> by Esker,, Tun<sup>®</sup>Plus by Esker, Persona<sup>®</sup> by Esker.*

*Attiva dal 1995 in Italia con una filiale a Milano, opera con il supporto di una rete di distributori e partner certificati attraverso i quali garantisce alti standard di servizio.*

*Per ulteriori informazioni:*

<http://www.esker.com>

*oppure*

<http://www.esker.it>