

PER INFORMAZIONI:

Leila Sobaihi

Esker Italia

Tel: 02/89200303

 e-mail: leila.sobaihi@esker.it

Milano, aprile 2003

Risultati 2002 : Esker raggiunge l'equilibrio operativo

*Risultati del secondo semestre 2002 : il 7% delle vendite
 Cash-Flow positivo per il secondo anno consecutivo*

In M€	2002			2001	Variazione %
	S1	S2	Total		
Vendite	14,69	15,13	29,82	32,31	-7,7%
E.B.I.T.	-1,07	+0,80	-0,27	-1,26	+78,8%
Risultati finanziari	+0,12	+0,21	+0,33	0,29	+13,2%
Risultati correnti	-0,95	+1,01	+0,06	-0,97	+106,5%
Risultati straordinari	-0,20	-0,63	-0,83	-0,77	N/A
Imposte	-0,37	-0,16	-0,52	-0,18	N/A
Ammortamento dei beni	-1,05	-0,08	-1,12	-0,27	N/A
Risultato netto	-2,56	+0,15	-2,41	-2,19	-9,9%
Cash flow	+0,40	+1,34	+1,74	+1,27	+37,0%

SUCCESSO DELLE SOLUZIONI DELIVERYWARE E OTTIMA RESISTENZA DEI PRODOTTI TRADIZIONALI

Esker definisce la sua offerta intorno a tre grandi famiglie : le nuove soluzioni di DeliveryWare, il fax server e l'Host Access. Il principale fattore di questa crescita ossia DeliveryWare, soluzioni di automatizzazione e di smaterializzazione del processo documentale, conferma il suo grande successo presso le aziende. Rappresenta nel 2002, un fatturato di più di 2,8 milioni di € (il 10% delle vendite di Esker) e realizza una crescita del 73%. Approfittando del suo posizionamento originale (fax di produzione a partire dal sistema informativo delle aziende), la linea di prodotti fax server aumenta del 6% nel 2002 e rappresenta il 40% del fatturato. Infine, i software tradizionali Host Access sono in calo del 18% per via del rallentamento generale dei mercati informatici mondiali.

In totale, a tasso di cambio paragonabile, il fatturato di Esker è in calo del 4,9%.

Con un fatturato ormai equilibrato tra prodotti maturi e prodotti di crescita, Esker è nella posizione di poter trarre beneficio dai suoi investimenti tecnici e commerciali realizzati sul mercato elettronico.

IL RITORNO ALLA REDDITIVITÀ' SENZA RINUNCIARE AGLI INVESTIMENTI STRATEGICI

Con più di un milione di euro di risultato corrente registrato nell'arco del secondo semestre 2002, Esker ritorna ad una redditività significativa del 7% de del suo fatturato. Nell'anno complessivo, il risultato corrente è positivo per la prima volta dal 1999

Il gruppo beneficia in questo modo degli sforzi costanti di adattamento dei suoi costi operativi alle condizioni del mercato. Queste riduzioni di costi non vengono realizzate a scapito degli investimenti necessari allo sviluppo e alla commercializzazione dei nuovi prodotti, come lo dimostrano i risultati commerciali del 2002. Esker ottimizza permanentemente la sua struttura di costi per reinvestire nel successo di prodotti nuovi e pensa di avere un ottimo posizionamento sul mercato per beneficiare della crescita che quest'ultimi genereranno negli anni futuri.

UNA POLITICA CONTABILE VOLUTAMENTE PRUDENTE CHE PRENDE IN CONSIDERAZIONE LO STATO ATTUALE DEI MERCATI

Al fine di applicare le ultime raccomandazioni della COB, Esker ha deciso di realizzare una revisione sistematica della valorizzazione dei suoi beni immateriali (avviamento) e delle sue tasse differite. L'analisi dell'avviamento delle acquisizioni presenti nel bilancio consolidato ha portato la società a contabilizzare un ammortamento straordinario di 849 mila €. Dopo la contabilizzazione di questo deprezzamento, l'attivo netto dell'avviamento delle acquisizioni ammonta a 691 mila € e si riferisce soprattutto ai nuovi prodotti.

La società ha anche deciso, per motivi di prudenza contabile, di mantenere al suo attivo nessuna taxa differita. Questo si traduce con un carico di tasse maggiore di 392 mila €

Due nuovi piani di riduzione controllata delle spese sono stati avviati nel secondo semestre 2002 per permettere alla società di preparare un contesto economico incerto per il 2003. Con queste operazioni, Esker rinforza le sue capacità beneficiare future alleggerendo l'attivo immateriale e riducendo la sua struttura di costi.

Una struttura finanziaria sana

Le spese di natura eccezionale registrate nel quadro di decisioni descritte precedentemente non hanno nessun effetto sulla disponibilità finanziaria della società. Questa disponibilità ammonta a più di 8,4 milioni di € alla chiusura dell'esercizio 2002, dopo avere considerato un cash-flow netto positivo di 0,7 milioni di €

L'indebitamento di Esker rimane inesistente.

PERSPETTIVE PER IL 2003

Esker si prefissa come obiettivo per il 2003, una forte crescita delle sue soluzioni DeliveryWare e un mantenimento delle sue linee tradizionali, assicurando in questo modo una redditività positiva. Per raggiungere quest'obiettivo, il gruppo lancia un'offerta di consulenza e servizi vendita intorno a DeliveryWare e ha impiantato una forza vendite dedicata a questa linea di prodotti in tutte le sue filiali.

Esker pensa di trarre vantaggio dell'esperienzacquisita nel 2002 per assicurare il successo di DeliveryWare negli anni futuri ed è quindi fondamentalmente ottimista per 2003. Ciononostante, le incertezze economiche e politiche attuali ci portano a non fare previsioni dettagliate a questo punto. Le ristrutturazioni realizzate nel 2002 e l'ottima salute finanziaria del gruppo permetteranno ad Esker di resistere ad un'eventuale situazione economica sfavorevole.

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[®], Esker VSI-FAX[®] for Notes*
- *Soluzioni di connettività Host Access con SmartTerm[®] by Esker,, Tun[®]Plus by Esker, Persona[®] 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>