

L'aumento delle vendite e un maggior controllo sui costi operativi hanno portato notevoli profitti a Esker nel corso del 2009. Il risultato operativo ammonta circa a 0.9 M€, rispetto alla perdita di 1 M€ subita nel 2008. Inoltre, il risultato netto ammonta a 1.16 M€, 2.2 M€ in più rispetto al 2008.

Gli ottimi risultati raggiunti nel 2009 confermano gli effetti positivi del modello strategico e operativo adottato dalla direzione aziendale nel corso dell'anno e che Esker continuerà a sostenere per raggiungere i propri obiettivi futuri.

Il 2009 ha consentito ad Esker di rafforzare la propria posizione, grazie a un bilancio privo di debiti finanziari presso organismi di credito, e di mantenere un bilancio di cassa di 7.4 M€, grazie a un cash-flow positivo di circa 1.7 M€.

Prospettive per il 2010

Nel 2010 Esker continuerà a trarre beneficio dal crescente mercato delle soluzioni SaaS. Se le condizioni di mercato miglioreranno, come previsto dal fatturato realizzato nel Q4 del 2009, la crescita dell'azienda potrebbe raddoppiare potenzialmente i propri tassi di crescita a due cifre nel corso del 2010. Inoltre, una rivalutazione del dollaro americano rispetto all'euro potrebbe influire positivamente sul fatturato e sui profitti dell'azienda.

Nonostante tutto Esker tiene sotto controllo i propri investimenti e i costi per mantenere stabile la propria situazione finanziaria, come dimostrato nel 2009.

Passaggio ad Alternext

Esker sottoporrà ai propri stockholder un piano di trasferimento delle proprie azioni ordinarie dall'NYSE Euronext Compartment C all'Euronext Alternext durante la prossima Assemblea Generale.

Esker ritiene che tale progetto porterà una maggiore trasparenza finanziaria alle azioni degli investitori e le consentirà di adottare un approccio in linea con le regolamentazioni riguardanti le piccole-medie imprese. Se il progetto verrà approvato dagli stock holders, il trasferimento delle azioni si svolgerà il prossimo Agosto 2010.

Vota  Chi ha votato?

Commenti

Per poter commentare [registrati](#) o effettua il login

Non ci sono commenti per questo articolo.

NAVIGA: REGISTRATI CALENDARIO EVENTI - WHITE PAPERS - NEWS DALLE AZIENDE - NEWSLETTER - CORSI DI FORMAZIONE - SICUREZZA - OPEN SOURCE - HARDWARE - SOFTWARE - RETI E TLC - E-GOV - WEB - HI-TECH - BUSINESS INTELLIGENCE - E-FINANCE - MERCATO - ENGLISH CONTENTS - CIO - OFF-TOPIC - LINK UTILI - RSS FEED - SUGGERIMENTI - PRIVACY - CORSI DI INFORMATICA

Data Manager - 20149 Milano - Via L.B. Alberti, 10 tel. ++39 02 33101836 - fax ++39 02 3450749 - email: info@datamanager.it
Copyright © 2008. Fratelli Pini Editori S.r.l. - PI: 11803500153 - Cap. Soc. Euro 42.000,00 I.V. - Cod. Fisc. N. Iscr. CCIAA di Milano 00368320131 - Rea N. MI/824378 -

Tutti i diritti riservati
Valori in M€
Credito: Sviluppo siti web
2009 2008
Variazione* (M€)
Fatturato 27,481

		26 593
	+888	
	Risultato operativo	
		+ 858
-1,033 +1,891 Risultato netto	+1,157 -1,112 +2,269	Importo netto 9,270 7,853 +1,417 Flusso di cassa 7,390 5,726
		+ 1,664

* Calcolata senza considerare gli attuali tassi di cambio

Posizionamento prodotti e presenza globale molto efficaci fattori di una rapida crescita

Esker ha registrato un incremento di fatturato nel corso del 2009 pari a circa il 2%, a un tasso di cambio costante (+3.3% rispetto al tasso di cambio corrente), grazie soprattutto a una crescita del 16% nella vendita delle proprie soluzioni di gestione documentale.

Le soluzioni di dematerializzazione Esker consentono alle aziende di rafforzare la propria competitività, riducendo i costi operativi e l'impatto sull'ambiente — obiettivi molto ambiti nel difficile panorama economico attuale.

La presenza di Esker nei principali mercati mondiali nel corso del 2009, e in particolare nel mercato Asia-Pacifico, ha permesso all'azienda di compensare la flessione subita nel mercato statunitense, portando ben l'8% del fatturato totale. In seguito al successo ottenuto nei nuovi mercati, Esker ha aperto una nuova filiale in Malesia con l'obiettivo di rinforzare le filiali in Australia e a Singapore.

Il fatturato in Europa resta sempre molto elevato e in particolare in Francia ha registrato un incremento del 20% circa.

Un modello economico innovativo motivo di crescita, profitti e visibilità

Esker è stata una delle prime aziende in Francia a sviluppare un'offerta di soluzioni e servizi on Demand (SaaS - Software as a Service). L'azienda ha presentato la prima soluzione SaaS nel 2005 e ogni anno sviluppa e offre ai propri clienti una piattaforma completa di dematerializzazione on Demand per gestire tutti i propri documenti aziendali.

In un'infrastruttura SaaS, le soluzioni software sono dislocate presso il fornitore del servizio e il cliente vi può accedere attraverso Internet, piuttosto che acquistando licenze e implementando la soluzione in azienda. Grazie alle soluzioni on Demand le aziende possono risparmiare in modo considerevole, condividendo infrastruttura IT e i relativi costi dei canoni di supporto e manutenzione, riducendo i cicli di sviluppo e commercializzazione.

I fornitori di soluzioni SaaS processano documenti e informazioni in tempo reale, cercando di ridurre il più possibile il tempo di gestione dei processi dei propri clienti. Grazie alla flessibilità, semplicità di implementazione e risparmi offerti, le soluzioni SaaS vengono oggi definite come il futuro delle soluzioni software.

Il fatturato derivante da una soluzione on Demand non si basa sulla vendita di licenze, ma sull'effettivo utilizzo quotidiano del servizio da parte del cliente. Ciò determina un volume costante di fatturato e permette ai fornitori di tali servizi di migliorare le previsioni economiche e ridurre di conseguenza i rischi finanziari.

Nel 2009 il fatturato Esker derivante dalla vendita di soluzioni SaaS ha registrato una crescita di oltre il 45% rispetto al 2008 — raggiungendo quasi i 10 M€, più di un terzo del fatturato totale dell'azienda.

Profittevole e finanziariamente solido

L'aumento delle vendite e un maggior controllo sui costi operativi hanno portato notevoli profitti a Esker nel corso del 2009. Il risultato operativo ammonta circa a 0.9 M€, rispetto alla perdita di 1 M€ subita nel 2008. Inoltre, il risultato netto ammonta a 1.16 M€, 2.2 M€ in più rispetto al 2008.

Gli ottimi risultati raggiunti nel 2009 confermano gli effetti positivi del modello strategico e operativo adottato dalla direzione aziendale nel corso dell'anno e che Esker continuerà a sostenere per raggiungere i propri obiettivi futuri.

Il 2009 ha consentito ad Esker di rafforzare la propria posizione, grazie a un bilancio privo di debiti finanziari presso organismi di credito, e di mantenere un

bilancio di cassa di 7.4 M€, grazie a un cash-flow positivo di circa 1.7 M€.

Prospettive per il 2010

Nel 2010 Esker continuerà a trarre beneficio dal crescente mercato delle soluzioni SaaS. Se le condizioni di mercato miglioreranno, come previsto dal fatturato realizzato nel Q4 del 2009, la crescita dell'azienda potrebbe raddoppiare potenzialmente i propri tassi di crescita a due cifre nel corso del 2010. Inoltre, una rivalutazione del dollaro americano rispetto all'euro potrebbe influire positivamente sul fatturato e sui profitti dell'azienda.

Nonostante tutto Esker tiene sotto controllo i propri investimenti e i costi per mantenere stabile la propria situazione finanziaria, come dimostrato nel 2009.

Passaggio ad Alternext

Esker sottoporrà ai propri stockholder un piano di trasferimento delle proprie azioni ordinarie dall'NYSE Euronext Compartment C all'Euronext Alternext durante la prossima Assemblea Generale.

Esker ritiene che tale progetto porterà una maggiore trasparenza finanziaria alle azioni degli investitori e le consentirà di adottare un approccio in linea con le regolamentazioni riguardanti le piccole-medie imprese. Se il progetto verrà approvato dagli stock holders, il trasferimento delle azioni si svolgerà il prossimo Agosto 2010.



" />