

PER INFORMAZIONI:

Leila Sobaihi

Esker Italia

Tel: 02/89200303

e-mail: leila.sobaihi@esker.it

Milano, luglio 2005

Attività commerciale del secondo trimestre 2005

Fatturato (M€)			T2 2005 / T2 2004	Cumulo semestre
	T2 2005	T2 2004	Variazione**	Variazione** S1 2005 / S1 2004
DeliveryWare*	1.87	1.38	+ 37 %	+ 34 %
Fax servers	2.14	2.25	- 3 %	+ 1 %
Host Access (HA)	1.86	2.15	- 12 %	- 24 %
Totale	5.87	5.78	+ 3 %	- 2 %

* Software di distribuzione dei documenti elettronici

** Variazione a tasso di cambio costante: tasso di cambio 2005 applicato al fatturato 2004

Le soluzioni DeliveryWare seconda linea prodotto del gruppo

Le soluzioni DeliveryWare confermano di nuovo la forte crescita registrata sin dal loro lancio. Il fatturato realizzato su questa linea prodotto sorpassa per la prima volta l'attività originaria di Esker basata sull'Host Access. Questa performance dimostra il successo del riposizionamento strategico dell'azienda sulle due soluzioni di gestione dei documenti elettronici che rappresentano ormai oltre i due terzi delle vendite di Esker su secondo trimestre 2005.

Appoggiandosi sia sulle soluzioni software innovative (DeliveryWare) sia su un'offerta di servizi basata sul concetto della fatturazione a consumo (Esker on Demand), Esker dispone di un'offerta completa di smaterializzazione dei documenti aziendali senza equivalente sul mercato. Questa tecnologia è stata premiata con un brevetto software americano per la tecnologia su cui si basa il cuore delle soluzioni DeliveryWare e Esker on Demand.

Un trimestre in linea con la strategia del gruppo

La performance realizzata da Esker nel corso di T2 2005 è in linea con il piano di marcia dell'azienda. Come ci si aspettava, il secondo trimestre dell'anno ha segnato una ripresa dell'attività su tutte le linee prodotto con delle vendite in aumento di oltre il 19% rispetto a T1 2005.

Prospettive

Esker anticipa un terzo trimestre in linea con T2. Il livello di attività commerciale e dei portafogli di business permettono di prevedere il mantenimento della forte crescita delle soluzioni DeliveryWare insieme ad un buon mantenimento delle soluzioni tradizionali di Fax e Host Access.

Nello stesso tempo, Esker continua ad operare con l'obiettivo del raggiungimento del proprio equilibrio operativo per il 2005. Il primo semestre 2005 prenderà comunque in considerazione la

partenza piuttosto lenta di T1 in particolare per quanto riguarda l'Host Access. Inoltre, i risultati dei piani di riduzione costi messi in atto principalmente negli Stati Uniti, non si faranno sentire prima del secondo semestre. Di conseguenza, Esker si aspetta un risultato semestrale paragonabile a quello registrato sul 2004 prima dell'applicazione delle norme IFRS (International Financial Reporting Standards).

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

Creata nel 1985, nel 2004 Esker ha realizzato un fatturato di 22,64 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 220 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 e il servizio Esker on Demand*
- *Soluzioni di fax server con Esker Fax, Esker VSI-FAX™, Esker 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>