

Milano, 19 luglio 2006

## Attività commerciale del secondo trimestre 2006

Fatturato (M€)	T2 2006 M€	T2 2005 M€	T2 2006 / T2 2005 Crescita**	T1 2006 M€	T1 2006/T1 2005 Crescita **
Smaterializzazione*	2,70	1,87	+47%	5,68	+70%
Fax servers	1,78	2,14	-15%	3,46	-14 %
Host Access (HA)	1,51	1,86	-17%	2,77	-22%
<b>Totale</b>	<b>5,99</b>	<b>5,87</b>	<b>+4%</b>	<b>11,91</b>	<b>+9%</b>

\* Comprende DeliveryWare e Flydoc

\*\* Variazione a tasso di cambio costante: tasso di cambio 2006 applicato al fatturato 2005

### Le soluzioni di smaterializzazione: 1° linea del gruppo

Nella scia dell'eccellente primo trimestre 2006, le soluzioni di smaterializzazione di Esker (Esker DeliveryWare e FlyDoc) spingono la crescita del gruppo e compensano la riduzione osservata sulle linee di prodotto mature (Fax e Host Access). Le soluzioni di smaterializzazione confermano in questo modo il proprio posto di prima linea del gruppo. Nonostante non beneficino più di un effetto base favorevole come nel primo trimestre, i prodotti di smaterializzazione di Esker superano il tasso di crescita atteso dagli analisti IDC su questo mercato (+47% contro +23%).

Durante questo secondo trimestre, il prodotto DeliveryWare da solo dimostra una crescita del 37% ed ha conquistato 46 nuovi clienti importanti, permettendoci di oltrepassare la soglia dei 1.000 clienti.

Flydoc ha invece superato il limite simbolico dei 100 K€ di fatturato mensile in crescita del 361% rispetto allo stesso trimestre 2005. L'attività di invio e di ricezione in outsourcing di fax e posta ha superato la soglia di 1,5 milioni di pagine inviate nel corso degli ultimi 3 mesi.

### Una nuova versione di DeliveryWare

Rilasciata a fine marzo 2006, la versione 4.0 di DeliveryWare è stata accolta molto bene dai nostri clienti, partner e prospect. Grazie alla funzione di lettura automatica e intelligente dei documenti, questa versione rappresenta una considerevole innovazione dell'offerta di smaterializzazione del gruppo, che permette ormai di gestire sia i documenti in ingresso che quelli in uscita e quindi di automatizzare la totalità dei processi legati alla circolazione dei documenti (ordini, contabilità fornitori, fatture, acquisti). Esker si aspetta da questa versione un aumento sensibile del numero e della dimensione del business con i large account. Questa aspettativa si è già tradotta nel portafoglio delle trattative in corso che sono aumentate del 33% ad aprile, maggio e giugno.

### Prospettive 2006

Le performance realizzate durante il primo semestre 2006 sono leggermente superiori al piano di marcia della società. Di conseguenza, Esker si aspetta un risultato semestrale in netto miglioramento rispetto a quello registrato nello stesso periodo nel 2005. Il terzo trimestre dovrebbe essere in linea con i primi sei mesi dell'anno. A questo punto, il livello di attività commerciale e del portafoglio di business permette di anticipare il mantenimento di una crescita forte delle soluzioni di smaterializzazione insieme ad una stabilizzazione dei prodotti tradizionali.

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

Creata nel 1985, nel 2005 Esker ha realizzato un fatturato di 22,95 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, in Australia e in Asia 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 (chiamata oggi Esker DeliveryWare).

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 SmarTerm® 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>

**PER INFORMAZIONI:**

Leila Sobaihi

Esker Italia

Tel: 02/89200303

e-mail: [leila.sobaihi@esker.it](mailto:leila.sobaihi@esker.it)

