

ING sceglie Esker per automatizzare l'invio dei propri ordini di investimento

Milano, 10 luglio 2007 – ING-DiBa AG, filiale tedesca della maggiore banca diretta europea, sceglie la soluzione del vendor francese per automatizzare il processo di invio degli ordini di investimento dei propri clienti via fax. Un nuovo dispositivo che gli permette di ottimizzare il proprio servizio grazie ad un miglioramento permanente della qualità.

Grazie a Esker DeliveryWare, gli ordini di investimento ricevuti da ING-Diba AG vengono trasmessi alle società di investimento automaticamente via fax dall'applicazione di broking centrale attraverso un processo totalmente sicuro.

La soluzione, implementata per gestire i flussi documentali in ingresso e in uscita controlla l'insieme del processo fax dell'azienda e avvisa immediatamente l'utente in caso di mancato invio o di invio parziale di un fax grazie alle funzioni di tracking. Gli errori come l'invio doppio o l'invio incompleto di un ordine d'investimento via fax vengono in questo modo subito identificati e l'esecuzione degli ordini diventa più veloce e sicura.

«Dall'inizio, abbiamo cercato una soluzione di comunicazione innovativa e flessibile che garantisca un livello di sicurezza e di stabilità elevato per il nostro Dipartimento Investimenti. Inoltre, la scalabilità della soluzione Esker DeliveryWare è stata un criterio di scelta determinante che ci permetterà di rispondere alle nostre esigenze crescenti di automatizzazione della gestione di altri flussi, come i documenti commerciali in ingresso. In questo senso, Esker DeliveryWare rappresenta la soluzione più performante» spiega Detlef Ebert, Project Manager presso ING-DiBa AG.

«Questo progetto di automatizzazione di un processo estremamente sensibile e critico per l'azienda, conferma la pertinenza della nostra offerta per rispondere alle esigenze delle aziende grazie alla nostra soluzione integrate e flessibile, non solo per i documenti in ingresso ma anche per i documenti in uscita, attraverso diversi canali. Oggi, la maggiore posta in gioco è la capacità di proporre soluzioni di automatizzazione che si adattano ai processi già esistenti e che garantiscono la sicurezza degli investimenti grazie alla loro flessibilità e scalabilità soprattutto per fronteggiare le esigenze crescenti delle aziende» dichiara Jean-Michel Bérard, Presidente di Esker.

A PROPOSITO DI ESKER (Euronext - Le Nouveau Marché/Euroclear: 3581)

Con oltre 80.000 clienti, 2 milioni di utenti nel mondo e l'85% del proprio fatturato realizzato fuori dalla Francia, di cui il 60% negli Stati Uniti, Esker è l'editore di software europeo più presente a livello internazionale.

Creata nel 1985, Esker è oggi il leader mondiale della dematerializzazione dei documenti e si posiziona come il primo ERP del mondo documentale.

Con il 50% di crescita media sugli ultimi due anni, le due offerte di dematerializzazione di Esker riscontrano un grande successo:

- ▶ **La soluzione di dematerializzazione Esker DeliveryWare:** destinata alle medie e grandi aziende, DeliveryWare è la prima soluzione integrata che permette di dematerializzare l'invio dei documenti aziendali dalla ricezione alla distribuzione e di eliminare in questo modo la carta dai grandi processi di gestione come gli ordini, gli acquisti o i pagamenti.
- ▶ **L'ufficio postale elettronico Esker FlyDoc:** vera alternativa all'ufficio postale fisico, FlyDoc è la prima offerta di invio online della posta che permette di inviare lettere, raccomandate, fax...da internet in modo semplice come l'invio di un email.

Aziende di fama mondiale come Microsoft Corp, Whirlpool, Samsung, Adecco, Osram, Hachette Rusconi, Grundfos...si affidano quotidianamente ad Esker per dematerializzare l'invio dei loro documenti.

Gli altri prodotti Esker sono:

- 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.

Presente in Nord America, Europa e nella zona Asia/ Pacifico, Esker si avvale di 230 collaboratori nel mondo. nel 2005 Esker ha realizzato un fatturato di 22,95 milioni di Euro di cui il 60% negli Stati Uniti.

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:
Esker Italia**

Leila Sobaihi - Tel: 02/89200303 ▪ Email: leila.sobaihi@esker.it