

Attività commerciale del secondo trimestre 2008

Ritorno alla crescita

Milano, il 4 agosto 2008

Fatturato (M€)	T2 2008 M€	T2 2007 M€	T2 2008 / T2 2007 Crescita**	S1 2008 M€	S1 2008/S1 2007 Variazione **
Dematerializzazione*	4,56	3,73	+30%	8,19	+19%
Fax server	1,53	1,66	-4%	2,88	-1 %
Host Access	0,88	0,93	-3%	1,58	-19%
Totale	6,97	6,32	+19%	12,65	+8%

*Comprende Esker DeliveryWare, Esker on Demand e FlyDoc

** Considerando gli attuali tassi di cambio (tassi del 2008 applicati al fatturato del 2007)

Trimestre eccellente per tutte le linee prodotto

Dopo un primo trimestre difficile, il fatturato di Esker è di nuovo in crescita (+19%) nel secondo trimestre 2008. I risultati positivi conseguiti permettono di recuperare le performance del primo trimestre 2008 e di presentare una crescita globale dell' 8% nell'ultimo semestre. Tutte le attività del gruppo possono beneficiare di questo trend di crescita. Dopo tre trimestri consecutivi in calo, gli Stati Uniti hanno registrato una crescita globale del 15% e del 5% sulla prima metà dell'anno. Per quanto riguarda l'Europa, è cresciuta del 22% durante il trimestre e ciò le permette di ottenere un 10% di crescita per i primi sei mesi dell'anno.

Ripresa della crescita delle soluzioni di dematerializzazione

Le soluzioni di dematerializzazione ottengono buonissimi risultati nonostante il numero di contratti significativi chiusi nel trimestre sia poco considerevole. Un clima di incertezza continua a prevalere dai due lati dell'atlantico e comporta un ritardo nelle decisioni riguardanti i progetti importanti. Di conseguenza, il trend di crescita registrato dimostra la solidità del modello economico scelto da Esker che si appoggia sia sulle soluzioni on demand che sulla propria offerta di software.

L'offerta software di dematerializzazione di Esker (Esker DeliveryWare) è in crescita del 16% nel trimestre e i servizi di dematerializzazione on demand (Flydoc e Esker on Demand) mostrano un livello eccellente di crescita pari al 72% rispetto al 2007. In totale, il fatturato generato dalle soluzioni on demand di Esker rappresenta il 23% dell'attività totale dell'azienda nel secondo trimestre 2008.

Buona resistenza delle soluzioni tradizionali

Le soluzioni storiche Esker di « fax server » e di « Host Access » sono in leggermente aumentate durante lo scorso trimestre.

La buona performance di « Host Access » è da attribuire alla firma di un importante contratto nel Regno Unito. Mentre le linee prodotto fax si comportano meglio rispetto alle aspettative grazie alla firma di nuovi contratti di partnership siglati negli Stati Uniti. Questa tendenza dovrebbe confermarsi per il resto dell'anno.

Prospettive per il 2008

La ripresa sensibile dell'attività nel corso del secondo trimestre permette di compensare le perdite registrate all'inizio dell'anno. Il semestre rimane comunque fortemente impattato dal calo del primo trimestre in calo, dal basso livello del dollaro e dalla stagionalità dell'attività del gruppo sia in termine di fatturato che di costi.

Esker è in grado di anticipare una seconda parte dell'anno in linea con il precedente trimestre. Il lancio della versione 5.0 della soluzione DeliveryWare, a settembre 2008, dovrebbe contribuire al sostegno dell'attività commerciale. Se queste previsioni sono corrette, le misure economiche adottate durante il secondo trimestre permetteranno di equilibrare la performance finanziaria del gruppo.

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 290 collaboratori nel mondo. nel 2007 Esker ha realizzato un fatturato di 25,87 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: 02/577739.1 ■ Email: leila.sobaihi@esker.it