Milano, il 11 marzo 2009

Risultati annuali 2008

Una crescita confermata e un forte rialzo del risultato nel secondo trimestre

In M€	2008	2007	S1 2008
Fatturato	26 593	25873	12 666
Risultato operativo	-1 033	-980	-1 542
Risultato netto	-1 112	-1 044	-1 512
Situazione netta	**7 853**	**8 459**	**7 010**
Flusso di cassa	**5 726**	**6068**	**4 261**

Una capacità a crescere confermata nonostante delle condizioni di mercato difficili

Esker realizza un fatturato annuale 2008 in crescita del 7% a tasso di cambio costante (+3% a tasso di cambio corrente). Nonostante l'acuità della crisi mondiale a fine anno, la crescita è stata mantenuta a +5% nel quarto trimestre. Questa performance dimostra la capacità della società a mantenere una progressione delle proprie vendite anche in un ambiente difficile. Le soluzioni di dematerializzazione di Esker permettono, infatti alle aziende di rinforzare la propria competitività, riducendo i costi operativi il che rimane più che mai decisivo in periodo di crisi. Inoltre, le offerte on Demand (SaaS: Software as a Service) di Esker facilitano l'accesso a queste soluzioni riducendo gli investimenti necessari per la loro implementazione. Il fatturato proveniente da queste offerte on Demand è in crescita del 66% e rappresenta oggi il 25% dell'attività della società.

Un secondo semestre redditizio e dei cash flow positivi

Grazie alla stabilità delle proprie vendite e all'esecuzione rapida del piano di riduzione delle spese operative deciso durante il secondo trimestre 2008, il risultato operativo della seconda metà dell'anno è di gran lunga positivo e raggiunge quasi il 3% del fatturato. La perdita operativa annuale viene quindi ridotta a 1,0 M€ rispetto a 1,5 M€ per il primo semestre dell'esercizio 2008.

Oltre a questa pronta ed efficace reazione, la società ha anche implementato una gestione rigorosa del proprio cash flow. In questo modo il flusso generato dall'azienda nel 2008 ammonta a oltre 1,6 M€, in crescita del 17% rispetto al 2007. Esker finanzia così in modo autonomo oltre il 90% dei propri investimenti, mantenendo un flusso di cassa positivo di oltre 5,7 M€.

Un modello di sviluppo basato su incassi ricorrenti importanti

La crescita dell'azienda è aiutata dal fatturato ricorrente proveniente dalle proprie offerte on Demand, dalla manutenzione dei software e dall'attività di servizi presso i clienti per mantenere e aggiornare la propria infrastruttura. La combinazione di queste varie attività rappresenta oggi circa i due terzi del fatturato del gruppo. Questa proporzione continua ad aumentare per via del successo delle offerte on Demand di Esker e della firma di nuovi business con aziende che vogliono utilizzare le soluzioni Esker.

Abbinato a un efficiente controllo dei costi operativi, questo modello protegge in parte la società dalle fluttuazioni legate alla crisi economica mondiale, assicurando una migliore prevedibilità del fatturato. Permette così a Esker di controllare le proprie decisioni di investimento affidandosi a previsioni di fatturato attendibili.

Una situazione finanziaria particolarmente sana

Ad eccezione dei finanziamenti senza interesse ottenuti dalla società da un fondo statale francese per l'innovazione tecnologica (OSEO) e ai leasing aperti per le proprie infrastrutture On Demand, il bilancio di Esker non presenta nessun debito finanziario presso organismi di credito. Il flusso di cassa della società rimane positivo a 5,7 M€ e i fondi finanziari a oltre 7,8 M€. Considerando i flussi di cassa positivi generati dall'attività dell'azienda, la situazione finanziaria dell'azienda appare estremamente solida.

Prospettive 2009

L'abbinamento di una struttura di costi controllati, di un'attività ricorrente generatrice di flussi di cassa e di soluzioni che rispondono alle esigenze attuali delle aziende permette a Esker di iniziare l'anno 2009 in modo sereno.

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.

Presente in Nord America, Europa e nella zona Asia/ Pacifico, Esker si avvale di 290 collaboratori nel mondo.

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