

Milano, il 21 aprile 2009

## Attività commerciale del primo trimestre 2009

### Crescita positiva e trimestre redditizio

Fatturato (M€)	Q1 2009 Milioni di euro	Q1 2008 Milioni di euro	Q1 2009/Q1 2008 Crescita **
Dematerializzazione*	4,77	3,64	+24%
Fax server	1,29	1,35	-14%
Host Access	0,60	0,69	-16%
<b>Totale</b>	<b>6,66</b>	<b>5,68</b>	<b>+10%</b>

\*Comprende Esker DeliveryWare, Esker on Demand e FlyDoc

\*\* Considerando gli attuali tassi di cambio (tassi del 2009 applicati al fatturato del 2008)

#### Conferma di una crescita positiva

In un contesto economico estremamente difficile, il fatturato di Esker per il primo trimestre 2009 mantiene una crescita del 10% a tasso di cambio costante e del 17% a tasso di cambio corrente. Questa performance è dovuta soprattutto a un forte dinamismo delle vendite in Europa e un eccellente risultato delle soluzioni "on Demand".

#### Forte crescita delle soluzioni di dematerializzazione « on Demand »

Le soluzioni di dematerializzazione resistono bene al contesto economico con una crescita del 24% durante il primo trimestre 2009. Questa performance è dovuta soprattutto ai servizi "on Demand" (FlyDoc e Esker on Demand) che continuano ad aumentare fortemente (+52%).

Contrariamente alle soluzioni software classiche, i servizi « on Demand » (SaaS o Cloud Computing) non richiedono nessun investimento iniziale e non soffrono quindi del rallentamento dei progetti informativi nelle aziende.

Il fatturato generato dalle offerte « on Demand » di Esker rappresenta il 31% dell'attività globale nel primo trimestre 2009. Nonostante ciò, anche in un ambiente economico fortemente in degrado, le soluzioni tradizionali di dematerializzazione si sono mantenute a un buon livello con un aumento del 9%. In generale, le aziende continuano a investire nelle soluzioni di dematerializzazione grazie ai risparmi quasi immediati che ne derivano.

## Un primo trimestre redditizio

Il buon livello delle vendite del primo trimestre 2009, combinato con una leggera riduzione dei costi permette a Esker di realizzare un risultato operativo positivo su questo periodo. Al 31 marzo 2009, la liquidità del gruppo ammontava a 6,4 milioni di euro (contro 5,7 M€ al 31 dicembre 2008).

## Tendenze per il resto dell'anno 2009

Durante il primo trimestre 2009, il fatturato ricorrente (manutenzione e soluzioni « on Demand ») ha rappresentato circa i due terzi delle vendite del gruppo e ha continuato ad aumentare in valore (+26% in un anno, a tasso di cambio costante). Di conseguenza, Esker affronta il resto dell'anno 2009 serenamente. Anche se i cicli decisionali si sono allungati, la richiesta delle soluzioni di dematerializzazione rimane sostenuta e il livello delle opportunità della società rimane molto elevato.

A causa di un effetto base meno favorevole rispetto al primo trimestre, Esker rimane cauta sulla sua attività nel secondo trimestre 2009. Questa cautela non intacca comunque la fiducia della società, come ha appena dimostrato la performance realizzata nel primo trimestre 2009. In queste condizioni, la redditività del gruppo dovrebbe continuare a migliorare durante l'esercizio 2009.

## 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 e-mail.

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](mailto:leila.sobaihi@esker.it)**