

Milano, il 14 gennaio 2010

## Attività commerciale del quarto trimestre 2009

Fatturato (M€)	Q4 2009 Milioni di €	Q4 2008 Milioni di €	Q4 2009/Q4 2008 Crescita **	2009 Milioni di €	2009/2008 Crescita **
Dematerializzazione*	5,90	4,46	11%	20,09	11%
Fax server	1,29	1,57	-12%	5,21	-13%
Host Access	0,59	0,69	-10%	2,18	-28%
<b>Totale</b>	<b>7,78</b>	<b>7,72</b>	<b>5%</b>	<b>27,49</b>	<b>2%</b>

\*Comprende Esker DeliveryWare, Esker on Demand e FlyDoc

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

### Netta ripresa della crescita

Nel corso del quarto trimestre 2009, il fatturato di Esker è aumentato del 5% a tasso di cambio costante e del 1% a tasso di cambio variabile rispetto allo stesso trimestre dell'anno precedente. Questo trimestre conferma il ritorno della crescita del gruppo osservato alla fine del terzo trimestre. Per l'insieme dell'anno 2009, la crescita del fatturato raggiunge il 2% a tasso di cambio costante e il 3% a tasso di cambio variabile.

### Performance diverse secondo le regioni

La performance globale del gruppo nasconde grandi diversità tra le varie regioni del mondo riflettendo lo stato dell'economia globale. La zona Asia/Pacifico è la più dinamica per Esker con una progressione del 25% sulle vendite. Gli Stati Uniti crescono del 10% mentre l'Europa di solo 2%. Si tratta del primo trimestre di crescita per la zona USA dal terzo trimestre 2008.

### Il fatturato ricorrente rappresenta il 66%

Le soluzioni di dematerializzazione mostrano risultati contrastati. I servizi «on demand» (Flydoc e Esker on Demand) continuano a crescere a un ritmo sostenuto (+37%) mentre le soluzioni tradizionali (DeliveryWare) continuano a essere leggermente impattate da un mercato difficile (-6%). Contrariamente alle soluzioni software classiche, i servizi «on demand» (SaaS o Cloud Computing) non richiedono investimenti importanti e non soffrono quindi del rallentamento o dello spostamento dei progetti informatici nelle aziende. Il fatturato generato dalle offerte «on demand» di Esker rappresenta il 35% dell'attività globale per l'insieme dell'anno 2009. Insieme al fatturato delle manutenzioni (31%), permette di garantire alla società un fatturato ricorrente di circa il 66%.

## Un trimestre e un anno 2009 profittevoli

Il buon livello delle vendite del quarto trimestre 2009 associato a un controllo dei costi, permetterà a Esker di generare un risultato operativo significativo su questo periodo. Questo risultato insieme a quelli del terzo trimestre 2009 permetterà di assicurare un anno 2009 profittevole. Al 31 dicembre 2009, le liquidità del gruppo ammontano a 7,2 milioni di euro (contro 5,9 milioni al 31 dicembre 2008).

## Tendenze per il 2010

Anche se la società ha notato un leggero miglioramento nei cicli decisionali dei propri clienti a fine anno, rimane cauta per quanto riguarda l'evoluzione dei propri mercati nel 2010. Le tendenze riscontrate durante l'ultimo trimestre dovrebbero prolungarsi con un buon dinamismo della regione Asia/Pacifico e con un ritmo sostenuto della crescita delle attività SaaS. Se la tendenza si conferma durante il primo trimestre, gli Stati Uniti potrebbero ripartire bene sin dal 2010. Qualunque sia la situazione, il management dell'azienda rimane molto attento ai costi e agli investimenti. Se il contesto economico non peggiora di nuovo, la ricorrenza del fatturato insieme a una gestione rigorosa delle spese dovrebbe permettere di generare di nuovo un risultato operativo positivo nel 2010.

## 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 ■ E-mail: [leila.sobaihi@esker.it](mailto:leila.sobaihi@esker.it)**