

Milano, il 21 aprile 2010

Attività commerciale del primo trimestre 2010

Fatturato in M€	Q1 2010 (M€)	Q1 2009 (M€)	Crescita** Q1 2010/Q1 2009
Dematerializzazione*	5,58	4,77	+17%
Fax Server	1,30	1,29	+4%
Host Access	0,51	0,60	-14%
Totale	7,39	6,66	+12%

* Comprendono DeliveryWare, Esker on Demand e FlyDoc

** Calcolata senza considerare le variazioni dei tassi di cambio: tassi del 2010 applicati al fatturato del 2009

Risultato netto in crescita

Nel corso del primo trimestre 2010 Esker ha registrato un incremento di fatturato, rispetto al primo trimestre 2009, pari a circa il 12%, a un tasso di cambio costante, e pari a circa l'11%, al tasso di cambio corrente. I risultati raggiunti nel primo quarter 2010 appaiono ancor più sorprendenti dei risultati ottenuti nel profittevole primo trimestre del 2009 (che registrò un incremento del 10% rispetto al 2008). Il primo trimestre 2010 ha portato nuovamente a Esker una crescita a due cifre.

Crescita a livello mondiale

Mentre nella zona Asia-Pacifico si continuano a ottenere i risultati migliori, registrando una crescita del 29%, gli Stati Uniti e l'Europa seguono il trend di crescita registrando rispettivamente una crescita dell'11% e del 10%. Tali risultati segnano il secondo trimestre positivo consecutivo per gli Stati Uniti, e confermano la ripresa nelle aziende statunitensi di progetti e iniziative in ambito IT. In Europa invece sono i servizi on Demand (SaaS o Cloud Computing) a determinare i risultati positivi.

Successo delle soluzioni SaaS

Nel corso del primo trimestre 2010 i servizi on Demand (FlyDoc ed Esker on Demand) hanno registrato una crescita continua pari al 42%, rispetto alle soluzioni tradizionali di dematerializzazione (Esker DeliveryWare) diminuite di solo un paio di punti percentuali, nonostante la difficile situazione di mercato. A differenza delle soluzioni di dematerializzazione tradizionali, i servizi on Demand (SaaS o Cloud computing) non richiedono investimenti consistenti e non risentono pertanto degli effetti causati dalla crisi economica nè dello slittamento dei progetti IT nelle aziende. Il fatturato ottenuto dalla vendita dei servizi on Demand rappresenta il 40% del fatturato totale dell'azienda nel primo trimestre. Esker ha raggiunto un nuovo record nel corso del primo quarter, fatturando – per la prima volta - oltre 1 M€ in un solo mese (Marzo 2010) con le transazioni SaaS – vale a dire più di 10 milioni di pagine gestite on Demand.

Profitti nel primo trimestre 2010

Le numerose vendite realizzate nel corso del primo trimestre 2010, in concomitanza con i rigorosi controlli effettuati sulle spese, garantiscono a Esker risultati operativi positivi nel periodo.

Al 31 Marzo 2010 la liquidità dell'azienda era pari a 8.2 M€ (rispetto ai 7.2 M€ al 31 Dicembre 2009).

Prospettive per il 2010

L'andamento che ha caratterizzato il primo trimestre 2010 dovrebbe proseguire con ulteriori successi nell'area Asia-Pacifico e una continua crescita delle soluzioni SaaS. Si prevede la continua ripresa negli Stati Uniti, grazie alla firma di numerosi nuovi contratti. I profitti ricorrenti (oltre il 66%) e una gestione attenta dei costi consentiranno a Esker di ottenere risultati operativi positivi, garantendo elevati profitti nel corso del 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**

Annalisa Franzetti - Tel: 02/577739.1 ■ E-mail: annalisa.franzetti@esker.it