

## Attività commerciale del secondo trimestre 2011

### Esker e la crescita a due cifre

Milano, il 29 luglio 2011

Fatturato (M€)	Q2 2011 (M€)	Q2 2010 (M€)	Crescita** Q2 2011/Q2 2010	HY 2011 (M€)	Crescita** S1 2011/HY 2010
Dematerializzazione*	7,29	6,48	+18%	13,91	+18%
Fax Server	1,17	1,35	-4%	2,39	-5%
Host Access	0,41	0,71	-37%	0,97	-17%
<b>Totale</b>	<b>8,87</b>	<b>8,54</b>	<b>+10%</b>	<b>17,27</b>	<b>+12%</b>

\* Comprendono Esker DeliveryWare, Esker on Demand e FlyDoc

\*\* Calcolata senza considerare le variazioni dei tassi di cambio: tassi del 2011 applicati al fatturato del 2010

#### Forte crescita nel secondo trimestre

Nel corso del secondo trimestre 2011 Esker ha registrato un aumento del fatturato del 10% - a un tasso di cambio costante - e del 4% - a un tasso di cambio corrente - rispetto al secondo trimestre del 2010, già particolarmente positivo (+25%). Tale progresso è il risultato della crescita della domanda di soluzioni di automatizzazione dei processi documentali (+18%) e delle solide performance dei prodotti legacy Esker.

#### Prestazioni notevoli per Francia e Stati Uniti

I forti risultati conseguiti sono dovuti principalmente alla crescita impressionante registrata in Francia e negli Stati Uniti, rispettivamente del 27% e del 22%. Nonostante il panorama economico attuale, le aziende continuano a investire considerevolmente nella tecnologia Esker, in grado di offrire la riduzione dei costi, efficienze nei processi e la capacità di sfruttare l'automatizzazione dei processi nei periodi di crescita invece di assumere personale aggiuntivo.

#### Continuo successo per le soluzioni cloud-based

Ancora una volta, le soluzioni Esker on-demand (FlyDoc e Esker on Demand) continuano a progredire rapidamente (+29%), rappresentando il 46% del fatturato totale - quasi la metà delle attività dell'intera azienda nel secondo trimestre. Esker è uno dei primi software vendor ad aver avuto successo con il passaggio al cloud computing, risultato di un posizionamento strategico dell'azienda iniziato nel 2005.

#### Ripresa nella vendita delle licenze

Oltre alla crescita delle soluzioni cloud-based, si è registrato un aumento nella vendita delle tradizionali licenze. Le licenze Esker DeliveryWare sono aumentate del 68% nel secondo trimestre 2011 rispetto all'anno precedente (del 21% solo nella prima metà del 2011).

(continua)

## Numero record di nuovi clienti

Nel corso del secondo trimestre, un numero significativo di nuovi clienti - molti dei quali non figurano nei risultati del primo semestre 2011 - ha siglato un contratto con Esker, rappresentando un inizio forte e promettente per la seconda metà del 2011.

## Un primo semestre profittevole

Il successo nelle vendite registrato nel primo semestre 2011, in concomitanza con stringenti controlli sui costi consentiranno a Esker di conseguire dei risultati operativi molto positivi rispetto allo stesso periodo del 2010. Al 30 Giugno 2011 la liquidità dell'azienda era pari a 8.7 M€. Tale stabilità è dovuta essenzialmente alla parità poco favorevole tra Euro e Dollaro USA (1.45 al 30 Giugno 2011 versus 1.23 al 30 Giugno 2010) e comprende la distribuzione dei dividendi (365.000 Euro) avvenuta il 30 Giugno 2011.

## Prospettive per il 2011

Stabiliti l'andamento del fatturato vendite e il successo della propria offerta diversificata, Esker dovrebbe registrare nel 2011 una crescita del 10% rispetto al 2010. La crescita continua del fatturato associata ai severi controlli sui costi consentiranno all'azienda di ottenere dei risultati operativi positivi rispetto al 2010.

### A proposito di Esker [www.esker.it](http://www.esker.it)

Esker è una delle aziende leader a livello mondiale nella commercializzazione di soluzioni di automatizzazione dei processi documentali.

Le soluzioni Cloud Computing Esker, in grado di dematerializzare qualsiasi processo business, permettono alle aziende di automatizzare la ricezione, la gestione e l'invio dei documenti: fatture fornitori, ordini di acquisto, fatture clienti, lettere di recupero crediti, cedolini paga, corrispondenza dell'area marketing e commerciale, ecc.

Esker aiuta le aziende a ridurre l'utilizzo della carta ed eliminare la gestione manuale, migliorandone la produttività, l'efficienza e l'impatto ambientale.

Le soluzioni Esker sono utilizzate da oltre 80.000 aziende in tutto il mondo come Almet Italia, Roche Italia, Microsoft Corp, Whirlpool, Samsung, Adecco, Hachette Rusconi, Grundfos, Manpower, Thomson Reuters e Whirlpool.

Con un fatturato di oltre 33 milioni di euro nel 2010, attualmente ha processato oltre 300 milioni di pagine attraverso le proprie soluzioni Cloud e conta ben 3.500 clienti SaaS.

Con filiali in Nord America, Europa e nella zona Asia Pacifico, Esker è uno dei software vendor francesi che vantano di una presenza internazionale, con il 68% del fatturato conseguito al di fuori della Francia, ben il 41% solo negli Stati Uniti. Presente in Italia dal 1985, con sede a Milano, opera con il supporto di una rete di distributori e partner certificati attraverso i quali garantisce alti standard di servizio.

Esker è quotata in borsa NYSE Alternext a Parigi (Code ISIN FR0000035818) ed è stata premiata come azienda innovativa da OSEO (N° A0605040V), un ente pubblico di Stato, sotto il Ministero dell'Economia, delle Finanze e del Lavoro e il Ministero dell'Istruzione Superiore e della Ricerca senza pari in Europa, la cui missione è quella di finanziare e sostenere l'innovazione e la crescita del business in tutte le fasi critiche della loro vita.

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](mailto:annalisa.franzetti@esker.it)**

© 2010 Esker S.A. Tutti i diritti riservati. Esker, il logo Esker, Esker Fax, VSI-FAX, SmarTerm, Persona e Tun sono marchi commerciali o registrati di Esker S.A. Tutti gli altri marchi sono di proprietà dei loro rispettivi proprietari.