

Esker e la forte crescita della propria soluzione Sales Order Processing nel corso del 2011

Milano - 02 Maggio 2012 – [Esker](#), autorità indiscussa in [soluzioni di automatizzazione dei processi documentali](#), ha registrato una crescita del 21% nel corso del 2011 nella vendita delle proprie soluzioni di Automatizzazione degli Ordini di Vendita (Sales Order Processing). Questo aumento, particolarmente significativo negli Stati Uniti, conferma l'importanza crescente degli ordini clienti fra i documenti aziendali da automatizzare.

L'automatizzazione dei processi viene generalmente associata a fatture clienti e fatture fornitori, ma oggi è proprio la gestione degli ordini clienti a offrire alle aziende una ottima opportunità di ritorno. La gestione degli ordini di vendita, nonostante sia un processo critico che influisce sulla soddisfazione dei clienti, sul fatturato e sulla competitività, è diventata oggi molto complessa a causa della molteplicità dei canali disponibili per la ricezione degli ordini stessi (i.e. fax, e-mail, posta, Web, EDI, ecc.).

Esker leader del settore

Il 2011 è stato un anno eccezionale per le soluzioni Esker Sales Order Processing (automatizzazione ordini clienti) :

- Crescita del 21% nella vendita rispetto al 2010 — 28% della quale conseguita negli Stati Uniti
- Portfolio clienti sostanzioso — BASF, Kimball, Medrad, Siemens, Systagenix e Whirlpool hanno scelto Esker per automatizzare i propri ordini clienti
- Clienti in ambito medicale e nella distribuzione b2b – due settori nei quali la gestione degli ordini di vendita ha un forte impatto sul business – hanno contattato Esker per essere aiutati nella gestione dei propri ordini

*“L'automatizzazione dei processi documentali non riguarda solo fatture clienti e fatture fornitori — gli ordini clienti sono, molto spesso, i documenti aziendali più importanti da automatizzare”, ha affermato **Jean-Michel Bérard, CEO e Presidente Esker.** “Infatti, molte aziende gestiscono gli ordini solo in seguito all'inserimento degli ordini stessi nell'ERP, ma cosa succede dal momento della ricezione al momento dell'inserimento a sistema? È precisamente in questa fase che l'automatizzazione offre i propri benefici, in termini di guadagni in produttività, fatturato e vantaggio competitivo”.*

Benefici nell'automatizzazione degli ordini clienti

Eliminando l'inserimento manuale dei dati, l'automatizzazione degli ordini di vendita offre un ritorno sull'investimento (ROI) immediato:

- Migliore gestione degli ordini: assegnazione in automatico e creazione degli ordini senza errori
- Tracciabilità: visibilità degli ordini prima dell'inserimento a sistema e stop alla perdita degli ordini
- Guadagni in produttività: eliminazione del tempo legato all'inserimento manuale degli ordini

(continua)

- Customer service più efficiente e rispetto degli SLA: gli ordini vengono processati più velocemente e in base al livello di priorità assegnato; tempi di consegna migliori
- Flusso di cassa e capitale operativo migliori grazie alla riduzione dei tempi di incasso
- Costi ridotti per lo storage dei documenti grazie all'archiviazione elettronica

Success story

Siemens Australia, cliente Esker, ha misurato i risultati ottenuti in termini di ROI, registrando: una riduzione del 65% nei tempi di gestione degli ordini; una riduzione dell'80% nei tempi di gestione delle eccezioni e una riduzione del 70% del tempo che precede l'inserimento di un ordine (sulla base di SLA prestabiliti).

“Noi utilizziamo la soluzione Esker per tutti i nostri ordini clienti arrivati in azienda sia via e-mail che via fax”, ha dichiarato Tom Armour, Process Analyst e Project Manager, Siemens Australia. “Gli ordini o vengono creati in SAP® senza alcun intervento manuale o vengono rifiutati. L'immagine di ciascun ordine cliente viene resa disponibile come documento in allegato in SAP. Dopo sei mesi dall'implementazione, abbiamo già raggiunto gli obiettivi tangibili prefissati e abbiamo addirittura superato quelli intangibili”.

A proposito di Esker 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, Hearst Magazines Italia, Grundfos, Manpower e Thomson Reuters.

Con un fatturato di oltre 36 milioni di euro nel 2011, 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 1995, 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

© 2011 Esker S.A. Tutti i diritti riservati. Esker e il logo Esker sono marchi commerciali, registrati o di servizio di Esker S.A. negli Stati Uniti e negli altri Paesi. Tutti gli altri marchi sono di proprietà dei loro rispettivi proprietari.



Contattateci

Esker Italia Srl
Strada 4 Palazzo Q5
20089 Rozzano Milanofiori (MI)

Tel: +39 02 57 77 39 1
Email: info@esker.it
www.esker.it