

## Volume delle vendite nel Q4 del 2007

Milano, 29 Gennaio 2008

**La vendita delle soluzioni di dematerializzazione rappresenta i due terzi del fatturato totale di Esker**

| Fatturato (M€)               | Q4 2007<br>M€ | Q4 2006<br>M€ | Q4 2007 / T4 2006<br>Crescita** | 2007         | 2007/2007<br>Crescita ** |
|------------------------------|---------------|---------------|---------------------------------|--------------|--------------------------|
| Document Process Automation* | 4,72          | 4,15          | +20%                            | 15,88        | +31%                     |
| Fax servers                  | 1,55          | 1,99          | -15%                            | 6,29         | -8 %                     |
| Host Access                  | 0,92          | 1,21          | -20%                            | 3,77         | -24%                     |
| <b>Totale</b>                | <b>7,19</b>   | <b>7,35</b>   | <b>+4%</b>                      | <b>25,94</b> | <b>+8%</b>               |

\*Comprende Esker DeliveryWare, Esker on Demand e FlyDoc

\*\* Considerando gli attuali tassi di cambio (tassi del 2007 applicati al fatturato del 2006)

**Le vendite delle soluzioni di dematerializzazione rappresentano i due terzi del fatturato totale di Esker**

Nel quarto trimestre dell'anno fiscale 2007 si è registrato un ulteriore aumento nelle vendite dei software di gestione documentale, il 20% in più rispetto al quarto trimestre del 2006, nonostante i rallentamenti del mercato USA verso la fine dell'anno. La vendita delle soluzioni di dematerializzazione determina i 2/3 del fatturato totale di Esker.

L'offerta di servizi On-demand (FlyDoc e Esker on Demand) sta dando ottimi risultati. Ogni mese la rete Esker On Demand gestisce più di 4 milioni di pagine, e la vendita di tali servizi è cresciuta del 102% nel quarto trimestre 2007, rispetto allo stesso periodo nel 2006. I nuovi servizi fax e mail rivolti ai clienti SAP hanno avuto un ottimo riscontro nel mercato e porteranno a una crescita costante di Esker negli anni a venire. Il fatturato che deriva dalla vendita dei servizi Esker on Demand rappresenta il 20% circa dell'intero business dell'azienda.

### Netta differenza nelle performance di Europa e Stati Uniti

In Europa le vendite hanno registrato un aumento del 18% nel quarto trimestre del 2007 (il 38% in più solo ed esclusivamente grazie ai software di dematerializzazione). Gli Stati Uniti hanno registrato invece un calo, dovuto principalmente alla situazione incerta dell'economia americana. Come conseguenza, durante il quarto trimestre 2007, le vendite negli Stati Uniti sono diminuite del 9% rispetto al quarto trimestre 2006.

### Soluzioni On-Demand: la risposta di Esker alle pressioni dell'economia

Esker investe costantemente per offrire i propri servizi in outsourcing, FlyDoc e Esker on Demand, per consentire l'automatizzazione on-demand dei processi di gestione documentale. L'azienda ha appena rilasciato una nuova versione di FlyDoc, ha ampliato ulteriormente il proprio centro servizi in Francia e continua a focalizzare i propri reparti marketing e vendite sull'offerta di questo tipo di servizi. Esker considera la propria offerta di servizi on-demand un fattore determinante del proprio successo, in un periodo difficile per le aziende che limitano costantemente il budget dedicato ai progetti IT. Esker cerca di beneficiare il più possibile dalla propria posizione

di leadership nell'ambito dei servizi on-demand, per conquistare nuovi mercati, in particolare le aziende che utilizzano SAP per l'invio e la ricezione dei propri documenti.

### **Esker rafforza la propria presenza in Asia**

Esker ha recentemente venduto una quota delle proprie azioni nella joint-venture realizzata con il Gruppo Lippo e ha aperto una nuova filiale a Singapore, al fine di accelerare la propria crescita nei mercati asiatici. Attraverso il proprio controllo diretto, Esker conta di aumentare ulteriormente i successi registrati con la precedente struttura aziendale, beneficiando così anche dai dinamici mercati asiatici - dove le soluzioni Esker sono state largamente implementate.

### **Uno sguardo al 2008**

I risultati positivi ottenuti in Europa nel corso del 2007 hanno compensato le perdite registrate dall'azienda negli Stati Uniti. Il dollaro statunitense sempre più debole in concomitanza con i rallentamenti dell'economia USA hanno preannunciato la piccola perdita che registrerà Esker nel corso dell'anno fiscale 2007. Nonostante tutto, l'azienda, considerando il tasso di cambio attuale, disporrà di una liquidità pressoché invariata rispetto al 2006.

Le opportunità in corso attualmente fanno prevedere una crescita considerevole nel 2008, rispetto al 2007. La debolezza del dollaro e dell'economia statunitensi potrebbero avere un impatto negativo sul trend di crescita, senza però annullarlo completamente.

Il volume delle vendite dei software di dematerializzazione dovrebbe quindi continuare ad aumentare rapidamente nel corso del 2008. Il lancio della nuova versione della soluzione rivolta all'automatizzazione dei processi di gestione dei conti fornitori e l'ulteriore miglioramento del software volto a ridurre i cicli order-to cash favoriranno la crescita di Esker. Entrambi saranno disponibili in modo graduale, così come un nuovo servizio on-demand, in moda da consentire alle aziende di trarre vantaggio dalle soluzioni Esker senza dover investire in modo considerevole nel potenziamento della loro infrastruttura IT.

**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 email.

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.

Gli altri prodotti Esker sono:

- Soluzioni di fax server con Esker Fax, Esker VSI-FAX™, Esker Fax for Notes
- Soluzioni di connettività Host Access con SmarTerm® by Esker, Tun®Plus by Esker, Persona® by Esker.

Presente in Nord America, Europa e nella zona Asia/ Pacifico, Esker si avvale di 230 collaboratori nel mondo. nel 2005 Esker ha realizzato un fatturato di 22,95 milioni di Euro di cui il 60% negli Stati Uniti.

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)**