

Resultados Q4 2009

Sigue el crecimiento

Madrid — 14 Enero, 2010

Ingresos de Ventas (sin auditar)	Q4 2009 M€	Q4 2008 M€	Q4 2009/Q4 2008 crecimiento**	Interanual M€	Interanual 2009/2008 crecimiento**
Automatización de Procesos Documentales*	5.90	5.46	11%	20.09	11%
Servidores de Fax	1.29	1.57	-12%	5.21	-13%
Acceso Host	0.59	0.69	-10%	2.18	-28%
Total	7.78	7.72	5%	27.49	2%

* Incluye Esker DeliveryWare, Esker on Demand y FlyDoc

** El crecimiento no toma en cuenta el efecto de variación de divisas: tipo de cambio de 2009 aplicado a las cifras de 2008

Crecimiento sostenido en Q4

Durante el cuarto trimestre de 2009 las ventas de Esker han seguido creciendo un 5% a tasa de cambio constante, y 1% a tasa de cambio corriente comparado con el mismo trimestre del año anterior. Este trimestre confirma el retorno de Esker al crecimiento observado desde finales de Q3 2009. Para el conjunto de 2009, el crecimiento de la cifra de negocio se consolida en un 2 % a tasa de cambio contante y en un 3 % a tasa de cambio corriente.

Grandes variaciones de resultados entre regiones

El resultado global del grupo esconde grandes disparidades entre las diferentes regiones, reflejando el estado de la economía mundial. La zona de Asia Pacífico es la más dinámica para Esker, con una progresión de +25% de las ventas. Estados Unidos creció un 10% mientras que Europa sólo creció un 2%. Es importante subrayar que Q4 representa el primer trimestre de crecimiento para la zona de Estados Unidos desde Q3 2008.

66% de Ventas recurrentes

Las soluciones de automatización de Esker han dado resultados diversos. Los servicios SaaS (Flydoc, Esker On Demand) siguen creciendo a un ritmo elevado (+ 37 %) mientras que las soluciones tradicionales (DeliveryWare) continúan siendo ligeramente afectadas por un mercado difícil (- 6 %). Por contraste con otras soluciones clásicas, los servicios « bajo demanda » (SaaS o Cloud Computing) no requieren de importantes inversiones y son por consiguiente inmunes al aplazamiento de los proyectos informáticos en las empresas. La cifra de negocio generada por las ofertas « bajo demanda » de Esker representa el 35 % de la actividad global en el conjunto del año 2009. Sumada a la cifra de ventas de mantenimiento (31 %), garantiza a la empresa el 66% de ingresos recurrentes.

Un trimestre y un año 2009 rentables

El buen nivel de ventas del cuarto trimestre, junto con un fuerte control de los gastos, permitirá a Esker obtener un beneficio operativo importante en este periodo. Este resultado junto con el del tercer trimestre 2009 convierte el año 2009 en año rentable para Esker.

A fecha de 31 de diciembre de 2009, la tesorería de la compañía es de 7.2 millones de Euros (contra 5.9 millones de Euros al 31 de Diciembre de 2008).

Perspectivas para 2010

A pesar de que la compañía ha notado un ligero aplazamiento de la toma de decisiones de sus clientes a final del año, permanece cauta en cuanto a la evolución de sus mercados durante el año 2010. Las tendencias constatadas durante el trimestre pasado deberían prolongarse con un buen dinamismo en la región Asia Pacífico y un ritmo sostenido en el crecimiento de las actividades SaaS. Si la tendencia se confirma durante el primer trimestre, Estados Unidos podría volver a pisar fuerte en 2010. En cualquier caso, los directivos de la empresa se mantienen muy estrictos respecto al control de costes y las inversiones. Si el contexto económico no empeora, la recurrencia de la cifra de negocio combinada con una gestión rigurosa de los gastos deberían permitir a la compañía obtener de nuevo un resultado operativo positivo en 2010.

Acerca de Esker

Esker provee soluciones que mejoran la eficiencia y rentabilidad de las empresas gracias a la automatización de sus procesos de negocio. La automatización permite reducir la intervención manual y el uso del papel, dotando al equipo directivo de un mayor control y visibilidad sobre los flujos documentales que entran y salen de la empresa. Pudiéndose utilizar como servicio o en propiedad, la solución de Esker es una plataforma universal de automatización para cada tipo de proceso y de canal de comunicación, que permite recortar costes, obtener rendimientos operativos importantes e inmediatos y recuperar la inversión en un periodo de entre tres a seis meses. Fundada en 1985, Esker cuenta con más de 80.000 clientes en todo el mundo. En la península ibérica, la empresa está presente desde el año 1995 y da servicio a más de 400 empresas clientes de Esker DeliveryWare y Esker Fax, y más de 2000 clientes de Acceso Host. Las oficinas centrales de Esker están ubicadas en Lyon, Francia y cuenta con filiales en España, Estados Unidos, Alemania, Reino Unido, Italia, Singapur y Australia. Esker Ibérica cubre también la región de América Latina.

Esker cotiza en Euronext, la Bolsa de Valores de Francia (Le Nouveau Marché/ISIN: FR0000035818).

Para más información, visite, www.esker.es

Si piensa que usted sufre de un exceso de papel, haga la prueba en www.quitpaper.es

Contacto Prensa: 01 Consulting – Mariana Tuis

Tel: 91 713 1810 – Fax 91 355 7160

Email: informacion@01consulting.com

Contacto Esker: Coralie Marty- Tel: 91 552 92 65 – Email: Coralie.marty@esker.es