

Esker alcanza su rendimiento más sólido desde 2001

Madrid, 1 de septiembre de 2009 – Esker, líder en soluciones para la gestión de procesos documentales, ha dado a conocer sus resultados financieros correspondientes al primer semestre del año 2009.

Valor en miles de euros	06/30/2009	12/31/2009	Cambio
Equidad de accionistas	8.022	7.853	+169
Ingreso operativo	6.749	5.726	+1.023

Las ventas se mantienen fuertes a pesar del entorno económico

Las ventas de Esker para la mitad del semestre de 2009 crecieron un 3,6% (a tasa de cambio corriente) y permanecieron estables con un crecimiento de -1% (a tasa de cambio constante). A pesar del actual clima económico bajo el cual las compañías han continuado alargando sus ciclos de decisión, permaneciendo cautas en cuanto a grandes decisiones de inversión, Esker ha alcanzado sólidos resultados financieros. Este rendimiento confirma la importancia del posicionamiento de los productos de Esker, que proponen soluciones de automatización documental que permiten a las empresas mejorar su competitividad mientras que reducen sus costes operativos.

En la primera mitad del año, Esker ha experimentado un crecimiento dinámico en sus ventas en Europa con **un incremento de un 10%** sobre el mismo periodo de 2008.

Transición integrada hacia un modelo de ingresos recurrente: SaaS

En los últimos años Esker ha invertido en el desarrollo y marketing de una oferta de Software as a Service (SaaS). Este nuevo enfoque de soluciones software empresariales se está convirtiendo rápidamente en una revolución global en la industria del software y está a punto de complementar, o incluso reemplazar en algunos mercados, al modelo tradicional basado en la venta de licencias. Esker, pionero en este campo, actualmente **obtiene un tercio de sus ingresos de ventas del SaaS** (73% en Francia). Las ventas de las soluciones SaaS de Esker han crecido un 48% al 30 de junio de 2009.

La oferta de SaaS de Esker (FlyDoc y Esker on Demand) ahora ha alcanzado la madurez, permitiendo a Esker comercializar las soluciones a través de todas sus subsidiarias. Durante el primer semestre de 2009, el crecimiento de las soluciones SaaS de Esker fuera de Francia alcanzaron un 65%, incluyendo a los Estados Unidos, a pesar del difícil clima económico.

El modelo SaaS ofrece grandes ventajas al permitir a Esker contar con un flujo de ingresos recurrente, predecible y relativamente apartado de las fluctuaciones de la economía. En el medio plazo, este modelo asegura a la compañía una mejor rentabilidad, mientras que permite a los clientes controlar sus costes y ampliar sus proyectos de TI.

Cambiar a un modelo de SaaS requiere una gestión cuidadosa del periodo de transición, ya que los ingresos se reparten en varios años, sustituyendo una remuneración inmediata por la venta de licencias. Esker ha sabido gestionar esta transición del modelo de negocio al alcanzar ingresos dinámicos y significativos por ventas de SaaS, mientras que ha contenido los costes y ha asegurado el crecimiento estable de su negocio. El valor que esta nueva oferta ha creado se podrá apreciar en las futuras declaraciones financieras de la compañía, y representa un gran activo de la capacidad de Esker de crecer en un entorno empresarial en constante cambio.

Balance semestral

Las estrictas medidas de control de costes que la compañía ha tomado en el segundo trimestre de 2008 han tenido los efectos deseados en la primera mitad de 2009. Estas medidas han supuesto la racionalización y moderación de inversiones empresariales en ventas, operaciones de marketing y actividades de consultoría en las subsidiarias de Esker. Consecuentemente, los costes operativos, excluyendo la depreciación y amortización, han disminuido en más de un 8% (1,2 millones de euros), comparado con 2008.

Además, las actividades de ventas de Esker son un sólido generador de flujo de caja. En la primera mitad de 2009, el efectivo generado por las ventas de Esker alcanzó los 1,5 millones de euros, comparado con los 0,7 millones de euros de déficit durante el mismo periodo de 2008. El efectivo generado por las actividades de ventas ha financiado completamente las inversiones de la compañía durante los primeros 6 meses y ha ayudado a alcanzar un excedente de casi un millón de euros. A 30 de junio de 2009, el dinero efectivo de la compañía alcanza los 6,7 millones de euros.

“Los resultados son definitivamente positivos, sobre todo si consideramos el estado de la economía global de este año. Hemos conseguido obtener un nivel estable de venta en la primera mitad del año, preparando a la vez nuestro éxito futuro. Con el desarrollo y refuerzo de nuestras soluciones SaaS así como nuestro producto estrella DeliveryWare, hemos construido una plataforma sólida para el crecimiento y el éxito”, declara **Emmanuel Olivier, CEO de Esker**.

Perspectiva 2009

Esker ha alcanzado su rendimiento más sólido en la primera mitad del año desde que la compañía empezó a posicionar su negocio en el mercado de la automatización documental en 2001. La naturaleza recurrente de los ingresos de Esker (operaciones de SaaS, mantenimiento de software, consultoría y servicios de TI), así como las actividades temporales tradicionales que tienden a ocurrir en la segunda mitad del año, permiten a Esker predecir un año 2009 rentable, asumiendo que no haya cambios excepcionales en las condiciones actuales del mercado.

Las soluciones SaaS deben continuar creciendo a un paso comparable a aquel alcanzado en los primeros 6 meses. Adicionalmente, si los primeros signos de recuperación se confirman y continúan avanzando, la segunda mitad de 2009 será más dinámica que la primera mitad, y una importante parte de las ventas ocurrirá durante el cuarto trimestre.

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