

Esker cierra su ejercicio 2008 con un crecimiento del 7%

Se confirma el crecimiento y reactivación de los resultados durante el segundo semestre de 2008

Madrid, 23 de marzo de 2009 – Esker, el principal proveedor de soluciones para gestión de procesos documentales, ha dado a conocer sus resultados financieros correspondientes a su ejercicio fiscal 2008.

En K€	2008	2007	S1 2008
Ingresos por ventas	26 593	25 873	12 666
Resultados Operativos	- 1 033	- 980	- 1 542
Resultados netos	- 1 112	- 1 044	- 1 512
Situación neta	7 853	8 459	7 010
Efectivo	5 726	6 068	4 261

Crecimiento confirmado a pesar de la difícil situación económica

Esker ha aumentado en 2008 un 7% sus ingresos por ventas con una tasa de cambio constante (+3 % con tasa de cambio corriente).

A pesar de la intensificación de la crisis en el final de año pasado, el crecimiento se ha mantenido en un 5% durante el cuarto trimestre. Este rendimiento demuestra la capacidad de la compañía de mantener el crecimiento de ventas a pesar del difícil ambiente económico. En efecto, las soluciones de automatización de Esker permiten a las empresas reforzar su competitividad reduciendo a la vez sus costes operativos, lo más adecuado en periodos de crisis. Por otra parte, la oferta bajo demanda (SaaS: Software as a Service) de Esker facilita el acceso a sus soluciones al reducir la inversión necesaria para su implementación. Las ventas de esta oferta bajo demanda han aumentado un 66% durante el ejercicio 2008 y representan hoy en día el 25% de la actividad de la empresa.

Un segundo semestre rentable y flujos de caja positivos

Como resultado del rendimiento de las ventas y de la rápida implementación de un plan para reducir los gastos operativos durante el segundo trimestre de 2008, los ingresos por operaciones en el segundo semestre fueron positivos y alcanzaron casi el 3% de la cifra de negocio. Las pérdidas operativas anuales se redujeron a 1 millón de euros comparado con los 1.5 millones de euros en el primer semestre del ejercicio 2008.

Además de esta recuperación, la compañía también ha implementado un riguroso plan para gestionar los flujos de caja. De esta forma, los flujos de caja generados por el negocio alcanzaron los 1,6 millones de euros en 2008, un 17% más comparado con 2007. Además, Esker fue capaz de autofinanciar cerca del 90% de sus inversiones mientras que mantuvo un flujo de caja positivo de más de 5,7 millones de euros.

Un modelo de desarrollo basado en ventas periódicas

El crecimiento de la empresa se basa en los ingresos periódicos procedentes de su oferta bajo demanda, del mantenimiento y soporte de las licencias de software vendidas, así como de las actualizaciones de infraestructura y mantenimiento para los clientes. La combinación

de estas actividades representa hoy en día aproximadamente las dos terceras partes de la cifra de negocio del grupo. Esta proporción crece constantemente debido al éxito de la oferta bajo demanda de Esker y de la firma de nuevos contratos con empresas que desean integrar el software Esker.

Este modelo, junto con el control de los costes operativos, protege a la empresa frente a las fluctuaciones relacionadas a la crisis económica mundial al asegurar una mejor previsión de los ingresos. De esta manera, Esker puede controlar las decisiones de inversión basadas en la fiabilidad de sus pronósticos de facturación.

Una buena situación financiera

Además del préstamo recientemente obtenido por el OSEO (organismo francés para el crecimiento e innovación de las pequeñas y medianas empresas), y los contratos de leasing para poder financiar la infraestructura bajo Demanda, esker no tiene deudas financieras en su estado de cuentas. El flujo de caja de la compañía se mantiene positivo en 5,7 millones de euros y un capital de más de 7,8 millones de euros. Dado el flujo de caja positivo generado por el negocio, las condiciones financieras necesarias de la compañía son muy fuertes.

Previsiones 2009

La combinación de una estructura de costes controlada, ingresos periódicos y soluciones que satisfacen las necesidades actuales de los negocios, permiten a Esker entrar en 2009 con una sólida base. Sin embargo, dada la alta volatilidad actual de los mercados actuales, la compañía monitorizará de forma cuidadosa los costes y se adaptará a las tendencias como sea necesario durante el año.

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 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

© 2007 Esker S.A. Todos los derechos reservados. Esker, el logo Esker, Esker Fax, VSI-FAX, SmarTerm, Persona y Tun son marcas comerciales o registradas de Esker S.A.