

	 01 – Abr - 2008	Audiencia: ND Difusión: ND Escala: 1:1	
--	---	--	---

Esker ofrece sus soluciones de automatización de procesos documentales 'on demand' como principal atractivo de su estrategia para 2008

A las ventajas de sus soluciones para optimizar los procesos documentales, ahorrar costes operacionales, evitar errores y disminuir el uso de papel en beneficio del Medio Ambiente, Esker quiere añadir el acceso bajo demanda a sus productos para reducir los gastos corporativos asociados a la adquisición de sistemas documentales. Ésta es la principal apuesta de la compañía francesa, presente en España desde hace doce años, para el 2008, tal y como explicaron sus responsables a la prensa en una reunión celebrada en Madrid el pasado 4 de marzo.

Por BEGOÑA CONTENTO, Redactora de ECM-Spain.com



En primer plano, Emmanuel Olivier; detrás, Coralie Marty y Jesús Midón.

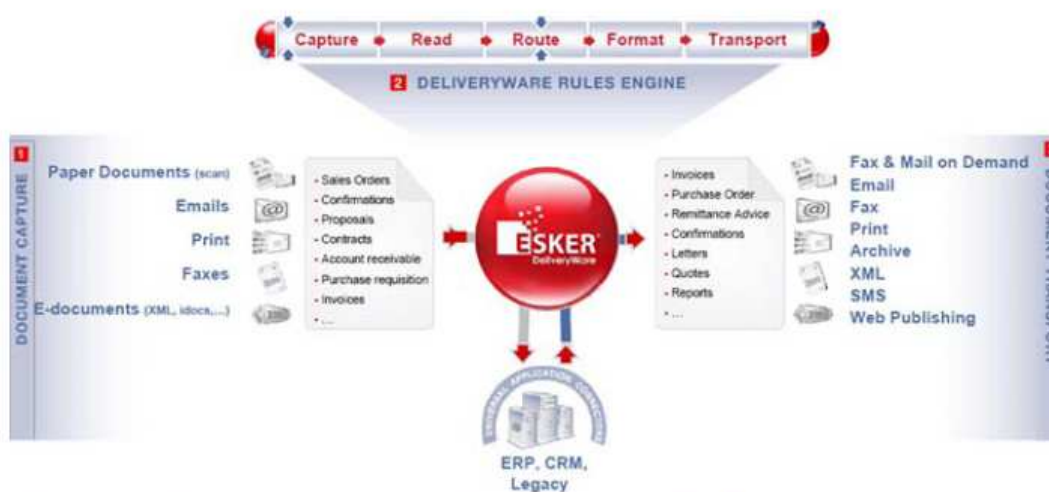
Emmanuel Olivier, Director de Operaciones de **Esker**, junto con **Jesús Midón**, Director General de **Esker Ibérica**, y **Coralie Marty**, Directora de Márketing de **Esker Ibérica**, fueron los encargados de dar a conocer los objetivos de su compañía para 2008 mediante una estrategia denominada 'Quit Paper', basada en los conceptos 'económico', 'eficiente' y 'ecológico', que presenta sus soluciones como aliadas con la lucha a favor de la conservación de la Naturaleza, ya que, como apuntó **Olivier**: "la producción de 200.000 folios, el equivalente a 400 paquetes de hojas DinA4, supone la tala de 25 árboles".

La plataforma de software para la automatización integral de procesos documentales - tanto de entrada como de salida- **DeliveryWare** para cumplir con ese objetivo ayudando a las organizaciones a reducir el consumo de papel, pero también a optimizar sus procesos de negocio y flujos documentales, mejorar la satisfacción del cliente, ahorrar en costes operacionales y aumentar su eficiencia (ciclos de cobros más cortos, ahorros generales en material, consumibles, infraestructuras, etc.). Dentro de esta plataforma, **Esker** ofrece soluciones concretas para la gestión automatizada de facturas de proveedores, gestión automatizada de pedidos de venta y procesos de cobro con e-factura. **Esker** proporciona también una plataforma propia de impresión, ensobrado, franqueo y envío automático para poder automatizar el correo postal, el envío masivo de fax o de sms, bajo la denominación **Mail On Demand**.

Se puede acceder a las soluciones de **Esker** mediante dos modalidades: software bajo licencia o en modo propietario; o bien como servicio, las llamadas soluciones 'On Demand'. Esta última posibilidad permite que la organización pague sólo por el uso y externalice la adquisición y el mantenimiento de toda la infraestructura necesaria. Con este modelo, una empresa de tamaño medio/grande puede contratar un sistema de automatización de procesos a partir de 1.500



Algunos de los periodistas asistentes al evento.



Estructura de la plataforma para la automatización integral de procesos documentales Esker DeliveryWare.

euros al mes para un volumen de aproximadamente 500 documentos (facturas o pedidos de ventas) emitidos mensualmente. Si la organización opta mejor por adquirir las licencias o en modo propietario, **Esker**, basándose en este mismo ejemplo, le asegura un ROI entre seis meses y un año. De hecho, según la compañía, el 80% de los proyectos alcanzan un ROI positivo a partir de los ocho meses. El proveedor francés apuesta fuertemente por ofrecer sus soluciones como servicio y considera que en 2008, su mercado bajo demanda crecerá un 30%. **Esker Ibérica** ya cuenta con clientes usuarios de **Fax On Demand**, **Mail On Demand** y **SMS On Demand**.

Venta e implementaciones a través de partners

Para adecuar cada una de sus soluciones a las necesidades de cada cliente, **Esker** dispone de una oferta de servicios denominados **Business Process Analysis**. Y entre su cartera de clientes destacan nombres como **Metrovacesa**, **Barclays**, **ING**, **Hunosa**, **Microsoft**, **Flex**, **Vodafone**, **Central Lechera Asturiana**, etc.

En el mercado ibérico, **Esker** apuesta por la venta indirecta a través de una red de partners que se ocupan de la comercialización e implantación de sus soluciones, cinco en España (**Abast Group**, **Telecon Business Solutions**, **DCL Consultores**, **Stratesys** y el **Grupo Conzentra**) y uno en Portugal (**Informatica El Corte Inglés**). Y con motivo de su expansión en América Latina, acaba de firmar dos acuerdos con **JRM Consulting** y **DCL Consultores**. Además, cuenta con alianzas estratégicas tecnológicas que permiten a sus clientes maximizar al máximo sus sistemas de gestión, como son las que tiene con **SAP**, **Microsoft**, **Oracle** y **WISKey** (este último para temas de seguridad documental).

Los responsables de **Esker** expresaron su confianza en que 2008 sea un año dinámico dentro de la automatización de procesos documentales. Apuntan a las oportunidades que le brindará la adopción de la factura electrónica en empresas y en la Administración Pública, y acogen satisfactoriamente las cifras anunciadas por IDC en las que se prevé un crecimiento medio del 22,7% dentro de la digitalización de documentos para el periodo 2005-2009. Por todo ello, la compañía espera que las soluciones **DeliveryWare** generen el 70% de sus ingresos este año, superando en un 10% las conseguidas en 2007, frente a sus otras líneas de negocio: acceso Host (15%) y servidores fax (25%).