



Esker pretende eliminar al máximo el papel de las oficinas

● Tras doce años presentes en España y 2,5 millones de usuarios, el proveedor de soluciones para la automatización de procesos documentales Esker, ha decidido replantearse su estrategia para 2008, donde en el nuevo contexto "pretendemos impulsar una nueva línea de negocio reciente, y que supone la evolución del tradicional modelo de licencias al ofrecer el software como servicio, totalmente on demand", comentó Jesús Midón, director general de la compañía en España. Así, se espera para este año un crecimiento del 30 por ciento en la comercialización hospedada de la plataforma software DeliveryWare, que permite automatizar los procesos documentales tanto de entrada como salida, ayudando a las empresas a "reducir el papel al máximo con la mayor eficiencia y cumpliendo con el medio ambiente", afirma Midón.

Además, la creciente adopción de la factura electrónica tanto en empresas como en organismos de la administración brindará nuevas e importantes

El desarrollador de software documental está imprimiendo un nuevo giro a su estrategia en España, que pasa por consolidar su oferta SaaS y reafirmar su compromiso con el medio ambiente.

oportunidades de negocio para Esker. Adicionalmente, Esker cuenta con una plataforma pro-

'Mail On Demand'. Las soluciones se complementan con una oferta de servicios denominados

identificar a priori las posibles mejoras en los procesos de gestión interna, así como los flujos documentales.

Destaca especialmente la relación con SAP, ya que la mitad de sus clientes tienen integrada la plataforma con sus soluciones de gestión, y es que "ninguna solución de automatización de procesos documentales se integra mejor con las aplicaciones SAP que Esker DeliveryWare", opina el ejecutivo.

Paralelamente, otro de los pilares en los que Esker apoyará su crecimiento será en la expansión territorial. Latinoamérica será uno de los mercados objetivo, que se gestionará íntegramente a través de la filial española. También Asia y Singapur centrarán el interés de la firma para los próximos meses, según confirmó Emmanuel Olivier, director de Operaciones de la firma.



pia de impresión, ensobrado, franqueo y envío automático para poder automatizar el correo postal, el envío masivo de fax o de SMS como parte de su oferta, lo que la firma denomina

'Business Process Analysis' que analizan la situación específica de cada cliente antes de emprender cualquier proyecto. El estudio previo permite evaluar el retorno de la inversión al