

Tandberg presenta i risultati finanziari del primo trimestre 2006

Fatturato di \$82,7 milioni e margine operativo pari a \$17,7 milioni

Milano – TANDBERG® (OSLO: TAA.OL), leader nella comunicazione visiva, ha annunciato i risultati finanziari del primo trimestre 2006 chiuso il 31 marzo 2006. Overview: · Fatturato pari a 82,7 milioni di dollari con 8.124 unità · Utile operativo pari a \$17,7 milioni · Utile prime delle tasse di \$19,1 milioni e un forte flusso di cassa Il fatturato del quarto trimestre si è attestato a 82,7 milioni di dollari rispetto agli \$82,5 milioni dello stesso trimestre dello scorso anno e agli \$82,9 milioni del Q4 2005. Le spese generali, amministrative e di vendita si sono attestate sui \$36,2 milioni, contro i \$32,6 milioni dello stesso trimestre dello scorso anno e i \$35,1 milioni del Q4 2005. L'utile operativo è stato di \$17,7 milioni rispetto ai \$20,6 milioni del Q1 2005 e ai \$18,2 milioni del Q4 2005. Gli utili per azione (dopo le tasse) sono stati di \$0,113 (erano \$0,126 nel Q1 2005 e \$0,115 nel Q4 2005). L'azienda ha generato un flusso di cassa pari a 14,5 milioni di dollari che dopo un outflow di liquidi per investimenti pari a \$6 milioni e dopo aver riacquistato azioni della società per un totale di \$13,6 milioni, ha dato un flusso di cassa totale di \$5,1 milioni. L'azienda ha chiuso il trimestre con un bilancio di \$197,5 milioni e un equity ratio del 73,2%. Commentando i risultati del trimestre, Fredrik Halvorsen, CEO, ha dichiarato: “Il fatturato di TANDBERG è salito in risposta all'accoglienza da parte dei clienti di prodotti di qualità. L'azienda mantiene una visione di lungo termine positiva per il mercato e continuerà a puntare sulla qualità e sullo sviluppo del business. Tuttavia, la crescita di TANDBERG non sarà lineare trimestre su trimestre e il focus dell'azienda sarà quello di conservare un bilancio breve termine/lungo termine sano pur sempre investendo in ricerca e sviluppo e nelle partnership”. “L'azienda ha continuato a migliorare i fondamentali operativi nel corso del trimestre. Gli elevati margini riflettono la stabilità dei prezzi e una solida chiusura del trimestre. Un incremento negli investimenti e nei costi ha portato a una crescita del margine agli attuali livelli di fatturato, mentre miglioramenti continui sono registrati per quanto concerne il capitale operativo. Linearità e comportamento coerente continuano a essere prioritari, mentre i costi saranno monitorati attentamente per rispettare l'andamento del business. Il revenue mix rimane praticamente invariato rispetto al Q4 2005. Le vendite di prodotti di rete hanno costituito l'11,2% mentre quelle legate ai servizi sono state del 14% rispetto al fatturato totale. Mentre il fatturato generato dai servizi è in costante crescita, quello dei prodotti d'infrastruttura continua a essere influenzato negativamente dal cambiamento nei prezzi degli MCU implementato nel corso del terzo trimestre 2005”, conclude Halvorsen. Mercati Nel Q1 2006, TANDBERG ha commercializzato 8.124 unità rispetto alle 7.531 dello stesso trimestre del 2005 segnando un aumento del 7,9%. EMEA Il fatturato EMEA del periodo è stato di \$31,7 milioni (era stato \$34,5 nel Q1 2005 e \$29,5 milioni nel Q4 2005). Il trimestre è stato di particolare successo per il Regno Unito dove i cambiamenti effettuati nel 2005 stanno dando i loro frutti. Il Sud Europa e l'Europa Centrale continuano a segnare uno sviluppo positivo, mentre i mercati emergenti mostrano risultati più deboli. Il forte sviluppo nel Regno Unito, Europa Centrale e Sud Europa ha dato vita a un solido bilanciamento geografico del business, con un maggiore focus sulla qualità dei prospect. In prospettiva, il territorio risponderà a vendite di pr

odotti di rete ridotte rispetto alle aspettative e continuerà a ottimizzare la spesa. Si cercherà di aumentare la competenza sulla soluzioni da parte dei partner di canale e il modello di fornitura dei servizi sarà migliorato grazie a un nuovo centro di assistenza tecnica. Iniziative TANDBERG ha stabilito tre priorità per garantirsi la leadership nel settore delle comunicazioni visive: Ottimizzare il core business - Creare un'organizzazione competente e motivata basata sui valori aziendali e al tempo stesso mantenere il bilanciamento breve termine/lungo termine sotto controllo - Rafforzare le competenze della rete di partner - Continuare a innovare e far crescere la gamma di prodotti e servizi - Focalizzarsi nella vendita ai livelli più alti nelle aziende – dando vita a programmi ad hoc

Portare il video al di fuori della tradizionale sala riunioni - Puntare al desktop con nuove soluzioni e offerte - Realizzare soluzioni di fascia alta ricche di funzionalità che offrono un'esperienza life-like - Proporre soluzioni di mobilità e streaming per ampliare il mercato del video Creare un'esperienza collaborativa unica - Con un gamma di partner, offrire la gamma completa di comunicazione audio, video e web - Offrire ai clienti una soluzione completa facile da acquistare, implementare e utilizzare - Offrire soluzione basate su standard semplici da integrare con tecnologie di comunicazione esistenti

TANDBERG riuscirà a raggiungere questi obiettivi attraverso l'innovazione e con il supporto di partner leader di mercato, come ha già dimostrato. Tra le più recenti novità dell'azienda vi sono una soluzione video completa per strumenti collaborativi quali Microsoft® Live Communications Server e Office Communicator e IBM® Lotus® Sametime®. TANDBERG è stata la prima a offrire funzionalità di streaming e archiviazione e a collegare i dispositivi 3G a una soluzione video end-to-end. La tecnologia firewall traversal dell'azienda è stata adottata come standard ITU, oltre a numerosi potenziamenti alla sicurezza. TANDBERG è inoltre stata la prima azienda a implementare l'IPv6, il protocollo Internet di prossima generazione, e a trovare nuove applicazioni per il video in ambito bancario e manifatturiero. TANDBERG è parte del DeveloperConnection Program di Avaya. La relazione con Cisco sta generando vendite di un prodotto co-branded, mentre il rapporto con IBM ha esteso l'integrazione da Lotus Notes® per le chiamate programmate a Lotus Sametime per chiamate video one-click ad hoc. Anche le attività congiunte sul campo hanno generato interesse nello streaming e nei servizi. Un'integrazione completa con Microsoft Live Communications Server 2005 e Office Communicator per collaborazione audio, e-mail, IM, web e video multipunto è in vendita. TANDBERG offre inoltre l'integrazione con Microsoft Live Meeting per la conferenza web. In ultimo, lo status di TANDBERG come Developer Partner di Nortel è stata produttiva e ha portato alla certificazione SIP degli endpoint MXP e dell'intera famiglia di unità di controllo multipunto MPS. TANDBERG è leader mondiale nella fornitura di soluzioni e sistemi per videocomunicazione. La società progetta, sviluppa e commercializza sistemi e software per video, voce e dati, offrendo assistenza e supporto in oltre 90 paesi. L'azienda – con doppia sede a Oslo e New York - è quotata alla borsa di Oslo con il simbolo TAA. Per ulteriori informazioni, visitate il sito www.tandberg.net/it. Per ulteriori informazioni stampa: Raffaella Villa TANDBERG Tel. 02-89631923 raffaella.villa@tandberg.net Chiara Possenti / Sandro Buti Ufficio stampa - Axicom Italia srl Tel 02-7526111 chiara.possenti@axicom.it sandro.but@axicom.it

Pubblicato il: 21 aprile 2006

Fonte: [Axicom Italia](#)

Autore: [Redazione FullPress](#)

News inserita in: [Varie](#)

FullPress.it è una testata giornalistica registrata al Tribunale di Potenza n. 258 del 25.02.99 - FullPress Agency S.r.l. P.Iva e Cod.Fisc. 01334450762 - ©1999-2010 FullPress Agency