

I risultati di Esker del Q2 2021

Un trimestre da record per Esker con le vendite che registrano il 32% di crescita

Busto Arsizio, Italia — 14 Luglio 2021

FATTURATO IN M€ (NON CERTIFICATO)	Q2 2021	Q2 2020	CRESCITA Q2 2021/Q2 2020 ⁽⁴⁾	H1 2021	CRESCITA H1 2021/H1 2020 ⁽⁴⁾
SAAS (1)	25.6	19.2	+37%	49.5	+26%
SERVIZI DI IMPLEMENTAZIONE(2)	5.5	5.0	+13%	11.0	+13%
PRODOTTI LEGACY ⁽³⁾	2.3	1.9	+21%	3.9	+6%
TOTALE	33.4	26.1	+32%	64.4	+22%
NUOVI CONTRATTI FIRMATI ⁽⁵⁾	3.30	1.7	+92%	6.6	+64%

⁽¹⁾ Include abbonamento e traffico legato al numero di documenti gestiti

Trimestre e semestre da record

Il fatturato del Q2 2021 di Esker ammonta a 33,4 milioni di euro, registrando un aumento del 32% rispetto al Q2 2020 a tasso di cambio costante (+28% a tasso corrente). Il fatturato semestrale è cresciuto del 22% a tasso di cambio costante (19% a tasso di cambio corrente) attestandosi a 64,4 milioni di euro. Esker ha vissuto nuovamente il suo trimestre e semestre di maggior successo nella storia dell'azienda.

La crescita continua ad essere guidata dallo sviluppo delle soluzioni cloud, cresciute del 37% nel Q2, che rappresentano il 93% del business aziendale. Oltre alla sua crescita abituale, il fatturato aziendale ha beneficiato di un effetto positivo grazie alla ripresa economica registrata nel Q2. Nel secondo trimestre del 2020, la quota variabile delle attività basate su cloud è stata influenzata infatti dal rallentamento economico dovuto al COVID-19.

Questa positività è stata registrata in tutte le aree geografiche, confermando il forte successo delle vendite negli ultimi sei mesi. Anche i servizi di implementazione sono cresciuti significativamente (+13%) grazie al numero positivo di contratti firmati a fine 2020.

Le performance dei prodotti tradizionali basati su licenza e dei prodotti legacy è aumentata considerevolmente nel Q2 grazie ad una vendita inaspettata negli Stati Uniti.

[|] Include implementazione, training e Servizi professionali | Include implementazione, training e Servizi professionali | Include Esker DeliveryWare, Fax Servers e Host Access | Crescita basata su un tasso di cambio costante: tassi di cambio 2021 applicati ai dati del 2020 | Indica entrate annuali ricorrenti (ARR)

^[6] Indica entrate annuali ricorrenti (ARR)
Esker ha deciso di presentare i ricavi per attività per riflettere la strategia di focalizzarsi sul cloud e la quota sempre minore di prodotti legacy e di soluzioni di automatizzazione dei processi documentali basate su licenza. Pertanto, i prodotti Fax, Host Access e Esker DeliveryWare sono raggruppati sotto i prodotti legacy. Per le soluzioni cloud, Esker distriguerà ora tra la parate puramente SaaS (abbonamento e traffico) e la parte dei servizi di implementazione. Esker ha anche deciso di indicare il valore dei contratti firmati utilizzando l'Annual Recurring Revenue (ARR), una metrica standard per il business SaaS o in abbonamento. L'ARR è il valore medio dell'abbonamento annuale che i clienti si impegnano a pagare per tutta la durata del contratto. Non include le entrate delle transazioni della fatforma, poiché sono incerte e dipendono dal numero di transazioni effettivamente elaborate, che non è noto al momento della firma del contratto. Anche le entrate da servizi

non sono incluse nell'ARR in quanto non sono ricorrenti.

Numero significativo dei contratti firmati

Esker ha firmato un numero elevato di nuovi contratti nel corso del trimestre. Le aziende hanno mostrato

un forte interesse per le soluzioni di automazione che offrono un significativo aumento della produttività,

soprattutto alle funzioni finance e di customer service, garantendo la business continuity anche quando i

dipendenti lavorano da remoto.

Il valore annuale ricorrente (ARR) dei nuovi contratti firmati nel Q2 2021 è aumentato del 92% rispetto al

Q2 2020, raggiungendo i 3,3 milioni di euro (10,6 milioni di euro sulla durata totale dei contratti). Il ritmo dei

contratti firmato è stato dinamico in tutte le regioni del mondo ma particolarmente intenso negli Stati Uniti e

in Francia. Dall'inizio dell'anno, l'ARR dei contratti firmati ammonta a 6,6 milioni di euro, con un aumento

del 64% (21,3 milioni di euro sulla durata totale dei contratti).

Mantenere la redditività e la struttura finanziaria per una crescita futura

Al 30 giugno 2021, la liquidità dell'azienda è di 35,2 milioni di euro al netto del pagamento dei dividendi e

del rimborso di un prestito garantito dallo Stato di 11,5 milioni di euro. Con 33,6 milioni di euro di liquidità

netta (contro 22,9 milioni di euro al 30 giugno 2020) e quasi 140.000 azioni proprie immediatamente

disponibili, Esker ha le risorse finanziarie necessarie per perseguire la sua strategia incentrata

sull'accelerazione della sua crescita organica combinata con operazioni di crescita esterna volte a integrare

soluzioni per aumentare il valore fornito ai nostri clienti.

Previsioni per il 2021

La crescita di Esker dovrebbe continuare ad accelerare nel Q3 grazie alle vendite ottenuto nel Q4 2020 e

alla forte ripresa economica registrata a livello mondiale. Esker ha alzato la sua previsione di crescita

organica per l'intero anno dal 16% al 17%, questo dato dovrebbe portare il fatturato a circa 131 milioni di

euro se il tasso di cambio EUR/USD rimane invariato. Con questo livello di crescita la redditività dovrebbe

essere tra il 12-15%.

A proposito di Esker

Esker è una piattaforma globale in cloud sviluppata per valorizzare il lavoro dei dipartimenti finanziari e del

servizio clienti, e aiuta a consolidare la collaborazione tra le aziende automatizzando il cash conversion

cycle. Le soluzioni di Esker incorporano tecnologie come l'Intelligenza Artificiale (AI) per guidare

l'aumento della produttività, migliorare la visibilità dei processi, ridurre il rischio di frode e migliorare la

collaborazione tra i dipendenti, clienti e fornitori. Esker opera in Nord America, America Latina, Europa e

Asia-Pacifico e ha la sua sede principale a Lione, Francia, e negli Stati Uniti a Madison, Wisconsin. Per

ulteriori informazioni su Esker e le sue soluzioni visitate: http://www.esker.it, segui Esker su LinkedIn

EskerItalia, Twitter @EskerItalia e visita il nostro blog http://blog.esker.it/

©2021 Esker S.A. Tutti i diritti riservati. Esker e il logo Esker sono marchi commerciali o registrati di proprietà di Esker S.A. negli Stati Uniti e in altri paesi. Tutti gli altri marchi sono di proprietà dei rispettivi titolari.

Get Social
in y f

blog.esker.com