

# Risultati Finanziari di Esker Q1 2024

Crescita costante delle vendite e aumento del numero dei nuovi contratti

BUSTO ARSIZIO, Italia – 17 Aprile 2024

Fatturato in M€ (non certificato)	Q1 2024 M€	Q1 2023 M€	Q1 2024/Q1 2023 Crescita <sup>(4)</sup>
SaaS <sup>(1)</sup>	39,6	35,4	+12%
Servizi di Implementazione <sup>(2)</sup>	7,7	6,3	+22%
Prodotti Legacy <sup>(3)</sup>	0,4	1,1	-64%
<b>TOTAL</b>	<b>47,7</b>	<b>42,8</b>	<b>+12%</b>
<b>Contratti<sup>(5) (4)</sup></b>	<b>5,95</b>	<b>4,12</b>	<b>+37%</b>

<sup>(1)</sup> Include abbonamento e traffico legato al numero di documenti gestiti

<sup>(2)</sup> Include Consulenza e Servizi Professionali

<sup>(3)</sup> Include Esker DeliveryWare, Fax Servers e Host Access

<sup>(4)</sup> Crescita basata sul tasso di cambio costante: tassi di cambio 2024 applicati ai dati del 2023

<sup>(5)</sup> Espresso come Annual Recurring Revenue (ARR), una metrica standard per il business SaaS o su abbonamento. L'ARR è il valore medio dell'abbonamento annuale che i clienti si impegnano a pagare per tutta la durata di un contratto. Le entrate delle transazioni non sono incluse in quanto sono incerte per natura e dipendono dal numero di transazioni effettivamente elaborate, che non è noto al momento della firma del contratto.

## Crescita costante delle vendite

Il fatturato consolidato del Q1 2024 di Esker è stato di 47,7 milioni di euro, con un aumento del 12% rispetto al Q1 2023, sia a tassi di cambio correnti che costanti. Ancora una volta Esker ha realizzato il suo miglior trimestre nella storia dell'azienda.

Nel Q1 le attività SaaS di Esker hanno continuato a guidare la crescita (+12% a tassi di cambio correnti e costanti) e rappresentano l'83% del fatturato complessivo. Questa performance è il risultato dei numerosi contratti firmati dai nuovi clienti nel corso del 2023 che ora stanno entrando progressivamente in produzione. I volumi delle transazioni sono rimasti stabili nel primo trimestre a causa di un minor numero di giorni lavorativi nel periodo e di una leggera diminuzione dei volumi di fax ed e-mail.

I servizi di implementazione sono cresciuti del 22%, rappresentando il 16% del fatturato complessivo. Questa forte performance è stata ottenuta senza aumentare significativamente l'organico dei consulenti grazie al contributo della rete di partner Esker.

La performance dei prodotti legacy ha continuato la sua tendenza al ribasso, rappresentando solo l'1% delle vendite, in linea con l'approccio generale dell'azienda.

## Un trimestre eccellente per i nuovi contratti

Esker ha realizzato il secondo miglior trimestre della sua storia in termini di nuovi contratti. Il valore ricorrente annuo (ARR) dei nuovi contratti firmati nel Q1 2024 è aumentato del 37% a tassi di cambio costanti rispetto al Q1 2023, raggiungendo i 5,95 milioni di euro (18,1 milioni di euro sulla durata totale dei contratti).

Questa performance è stata trainata principalmente dagli Stati Uniti, dove si è registrato un aumento del 73% di nuovi contratti. L'attività commerciale in Europa (esclusa la Francia) è diminuita del 18% rispetto al Q1 2023 a causa di un effetto base particolarmente impegnativo (+191% nel Q1 2023). Al netto di un contratto eccezionale chiuso nel 2023, i nuovi contratti firmati in Europa sono aumentati di oltre il 114%.

Le vendite in Francia e in Asia-Pacifico sono aumentate rispettivamente del 29% e dell'83%, beneficiando di un effetto base favorevole.

## Una struttura finanziaria solida

Al 31 marzo 2024, la liquidità aziendale ammonta a 53,8 milioni di euro, di cui 4,8 milioni di euro classificati come investimenti a lungo termine, rispetto ai 52,2 milioni di euro del 31 dicembre 2023. Con un debito finanziario contenuto, pari a 7,8 milioni di euro al 31 marzo 2024 e 134.000 azioni proprie, Esker ha l'autonomia finanziaria per perseguire la propria strategia basata sull'accelerazione della crescita organica, integrata da acquisizioni mirate per continuare a generare soluzioni a valore per i propri clienti.

## Prospettive per il 2024

Il 2024 è iniziato bene per Esker, in linea con i suoi obiettivi, grazie ai nuovi contratti firmati nel 2023 e all'inizio di quest'anno, che alimenteranno gradualmente la crescita delle vendite. Inoltre, la strategia di investimenti moderati adottata per l'anno in corso contribuirà in modo significativo al miglioramento della redditività.

Esker prevede una crescita dei ricavi tra il 12 e il 14%, escludendo le acquisizioni e gli effetti valutari, per il 2024. A questo livello di attività, il margine operativo sarà compreso tra il 12 e il 13% del fatturato.

Nonostante il difficile contesto economico e geopolitico, Esker prevede una forte crescita organica dei ricavi e un'accelerazione delle performance di vendita, mantenendo i propri dipendenti. La sua struttura rimane redditizia.

## A proposito di Esker

Esker è una piattaforma globale in cloud sviluppata per valorizzare il lavoro dei Finance, Procurement e Customer Service, 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](#), [Twitter](#) e visita il nostro [blog](#).

### Esker Italia

Via Guido Gozzano, 45  
21052 Busto Arsizio (VA)  
Tel: +39 0331 65141  
[www.esker.it](http://www.esker.it) | [info@esker.it](mailto:info@esker.it)

### Contatto stampa: Chiara Colangelo

Tel: +39 0331 651422 | [chiara.colangelo@esker.com](mailto:chiara.colangelo@esker.com)

### Contatto relazioni con gli investitori: Emmanuel Olivier

Tel: +33 (0)4 72 83 46 46 | [emmanuel.olivier@esker.com](mailto:emmanuel.olivier@esker.com)