

Risultati Finanziari di Esker Q3 2024

Il fatturato di Esker cresce del 16%

BUSTO ARSIZIO, Italia – 16 ottobre 2024

Fatturato in M€ (non certificato)	Q3 2024	Q3 2023	Q3 2024/ Q3 2023 Crescita ⁽⁴⁾	9 Month 2024	9 Month 2024/ 9 Month 2023 Crescita ⁽⁴⁾
SaaS Contratti	24,5	19,5	+26%	70,4	+27%
SaaS Contratti ⁽¹⁾	17,1	16,6	+3%	52,8	-1%
Total SaaS	41,6	36,1	+16%	123,2	+14
Servizi di Implementazione ⁽²⁾	9,1	6,9	+32	25,8	+27%
Prodotti Legacy ⁽³⁾	0,3	0,8	-56%	1,2	-57%
TOTALE	51,0	43,8	+17%	150,2	+14%
CONTRATTI^{(5) (4)}	5,3	5,3	+4.8%	18,3	+34%

⁽¹⁾Fatturazione per documento

⁽²⁾Include servizi di consulenza e professionali

⁽³⁾Include Esker DeliveryWare, Fax Servers e Host Access

⁽⁴⁾Crescita basata su un tasso di cambio costante: tassi di cambio del 2024 applicati ai dati del 2023

⁽⁵⁾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.

Continua crescita delle attività SaaS

Il fatturato consolidato del Q3 2024 di Esker è stato di 51,0 milioni di euro, con un aumento del 17% rispetto al Q3 2023 a tassi di cambio costanti e del 16% a tassi di cambio correnti. Per i primi nove mesi del 2024, il fatturato Esker è stato di 150,2 milioni di euro, con un aumento del 14% a tassi di cambio costanti e a tassi di cambio correnti.

Nel terzo trimestre, le attività SaaS di Esker hanno continuato a guidare la crescita (+16% a tassi costanti e +14% a tassi correnti), rappresentando l'82% del fatturato complessivo dell'azienda.

Le vendite in abbonamento sono cresciute del 26% e rappresentano il 59% del business SaaS. Questo sviluppo riflette le priorità della strategia di vendita di Esker che privilegia la resilienza e la prevedibilità dei ricavi attraverso una strategia commerciale che privilegia gli abbonamenti come fonte di ricavi ricorrenti.

La crescita più lenta dei ricavi transazionali (+3%) si spiega con le persistenti tensioni macroeconomiche, che tradizionalmente influiscono sui volumi elaborati dalla piattaforma Esker on Demand.

I servizi di implementazione sono cresciuti del 32% a tassi costanti e del 31% a tassi correnti, rappresentando il 17% del fatturato totale dell'azienda. Questa performance è direttamente collegata alla messa in produzione dei numerosi contatti firmati nei trimestri precedenti.

Ordini in aumento nonostante un effetto base molto impegnativo

Il valore ricorrente annuale (ARR) dei nuovi contratti firmati nel terzo trimestre 2024 è aumentato del 5% rispetto all'anno precedente, raggiungendo i 5,3 milioni di euro. Questo risultato è stato raggiunto nonostante un effetto base molto impegnativo nel Q3 2023, che ha beneficiato della riforma della fatturazione elettronica in Francia che è stata posticipata di due anni alla fine del 2023.

L'ARR dei nuovi contratti firmati nei primi nove mesi dell'anno ha raggiunto i 18,3 milioni di euro, con un incremento del 34%.

Esfer ha ottenuto una solida performance in termini di nuovi contratti. La regione APAC ha registrato una crescita del 72%, legata all'introduzione della fatturazione elettronica obbligatoria in Malesia. In Europa (Francia esclusa) l'acquisizione di nuovi contratti è aumentata del 19%. Il mercato francese è rimasto stabile nei primi nove mesi dell'anno. Negli Stati Uniti, la robusta crescita iniziata all'inizio dell'anno è continuata, con un aumento del 66% nei primi nove mesi.

Una struttura finanziaria solida

Al 30 settembre 2024, la liquidità dell'azienda ammonta a 59,6 milioni di euro (inclusi 5,5 milioni di euro classificati come investimenti a lungo termine) rispetto ai 45,8 milioni di euro del 30 settembre 2023. La liquidità netta è di 51,7 milioni di euro al 30 settembre 2024, rispetto ai 34,1 milioni di euro dell'anno precedente. La solida base finanziaria di Esfer è supportata da un basso indebitamento finanziario (7,8 milioni di euro al 30 settembre 2024) e da 134.373 azioni proprie (che rappresentano 35,3 milioni di euro in base al prezzo di chiusura delle azioni il 14 ottobre 2024).

Previsioni per la fine del 2024

Considerata la buona performance dei primi nove mesi dell'anno, Esfer conferma il suo obiettivo di crescita del fatturato tra il +12% e il +14% (escludendo le acquisizioni e gli effetti valutari) per l'intero anno 2024. In termini di acquisizione di ordini, il quarto trimestre del 2023 ha beneficiato notevolmente della riforma della fatturazione elettronica in Francia. Questo rappresenterà un effetto base molto impegnativo in Francia per il Q4.

A questo livello di attività, l'obiettivo di margine operativo è compreso tra il 12% e il 13% del fatturato nel 2024.

A proposito di Esfer

Esfer è una piattaforma globale in cloud guidata dall'intelligenza artificiale sviluppata per valorizzare il lavoro dei CFO. Sfruttando le più recenti tecnologie di automazione, le soluzioni Source-to-Pay e Order-to-Cash ottimizzano il capitale circolante e il flusso di cassa, migliorando il processo decisionale e favoriscono una migliore collaborazione e relazioni human-to-human con clienti, fornitori e dipendenti. Esfer 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 Esfer e le sue soluzioni visitate: <http://www.esfer.it>, segui Esfer su [LinkedIn](#), [Twitter](#) e visita il nostro [blog](#).

Esfer Italia

Via Guido Gozzano, 45
21052 Busto Arsizio (VA)
Tel: +39 0331 65141
www.esfer.it | info@esfer.it

Contatto stampa: Chiara Colangelo

Tel: +39 0331 651422 | chiara.colangelo@esfer.com

Contatto relazioni con gli investitori: Emmanuel Olivier

Tel: +33 (0)4 72 83 46 46 | emmanuel.olivier@esfer.com