

I Risultati Finanziari di Esker del 2023

Esker raggiunge una solida crescita, il record sui contratti firmati e una forte incremento del flusso di cassa disponibile

BUSTO ARSIZIO, Italia — 28 marzo 2024

Valore in milione di euro	2023	2022	Crescita
Fatturato	178.555	158.987	+12%
Margine Lordo ⁽¹⁾	129.334	114.193	+13%
Risultato Operativo	17.919	21.409	-16%
Risultato prima delle tasse	18.473	21.682	-15%
Risultato Netto	14.856	17.864	-17%
Flusso di cassa disponibile ⁽²⁾	15.525	6.631	+57%

⁽¹⁾ il margine lordo corrisponde al fatturato meno il costo di produzione dei servizi venduti (piattaforma, produzione e consulenza)

⁽²⁾ flusso di cassa rappresenta la liquidità che l'azienda genera dopo aver contabilizzato i flussi di cassa in uscita per sostenere le operazioni e mantenere il proprio capitale patrimoniale

Il Supervisory Board di Esker ha approvato il bilancio per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2023. Le procedure di revisione contabile sul bilancio consolidato sono state completate. La relazione di certificazione sarà pubblicata alla fine di aprile, dopo il completamento delle procedure necessarie per la pubblicazione del bilancio annuale.

Crescita dinamica

Il fatturato Esker 2023 ammonta a 178,6 milioni di euro, con un aumento del 12% rispetto al 2022 (14% a tassi di cambio costanti). Questi risultati sono caratterizzati dal continuo successo delle soluzioni di automazione cloud dell'azienda, che rappresentano 147 milioni di euro di fatturato, con un aumento del 17% rispetto al 2022 (15% a tassi di cambio costanti), rappresentando l'82% delle vendite. Grazie alle solide performance di vendita registrate negli anni e al suo modello di business, Esker ha mantenuto una forte crescita organica nonostante l'incertezza del contesto economico e geopolitico.

I ricavi generati dai servizi professionali sono cresciuti del 12% (10% in base ai tassi di cambio correnti), rappresentando il 16% dei ricavi totali. Questo risultato ha beneficiato del dinamismo delle vendite di soluzioni SaaS e sostiene la crescita della rete di partner.

La performance dei prodotti legacy continua la tendenza al ribasso e rappresenta meno del 2% del fatturato totale nel 2023 (-41% a tassi di cambio costanti).

Per quanto riguarda le aree geografiche, le Americhe e l'Europa sono state le più dinamiche, con una crescita delle vendite rispettivamente del 15% e del 14%. Anche la regione Asia-Pacifico è cresciuta dell'11% nonostante il difficile contesto economico.

Forte spinta delle vendite

Il valore ricorrente annuale (ARR) dei nuovi contratti firmati nel 2023 è aumentato del 23% a tassi di cambio costanti rispetto al 2022. Dopo un inizio d'anno molto performante (+18% nel primo semestre),

l'acquisizione di contratti ha subito un'accelerazione verso la fine dell'anno stabilendo un nuovo record nel Q4 con un ARR superiore a 7 milioni di euro (+58% di crescita).

Spinta dalle imminenti normative sulla fatturazione elettronica in Francia, l'attività di vendita è stata estremamente dinamica nella seconda metà dell'anno, con un aumento del 146% dei contratti firmati nel quarto trimestre e un incremento dell'87% su base annua. Il resto dell'Europa ha registrato un aumento dell'82% rispetto all'anno precedente, riflettendo il successo degli ingenti investimenti effettuati negli anni precedenti. Tutti i Paesi hanno contribuito al dinamismo della performance, in particolare Germania, Regno Unito, Italia e Spagna.

Dopo un 2022 da record per contratti firmati, gli Stati Uniti hanno mantenuto la loro performance nei primi tre trimestri del 2023 prima di tornare a una crescita dinamica nel quarto trimestre (+16%). Questa tendenza è destinata a continuare anche nel 2024.

Dopo un 2022 molto positivo, la regione Asia-Pacifico ha registrato un calo di nuovi contratti (-19%) a causa del clima economico incerto della regione.

Gli ordini contabilizzati da Esker consistono in contratti pluriennali con clienti finali o partner. Questi contratti hanno un'influenza marginale sulle vendite nell'anno in cui vengono firmati, ma alimentano la crescita negli anni successivi. In linea con una politica contabile coerente, i costi di acquisizione, marketing e vendita vengono addebitati interamente all'anno in cui vengono firmati. La forte accelerazione dei contratti nel 2023 ha quindi un impatto sulla redditività dell'azienda, soprattutto perché tale accelerazione è stata molto più pronunciata alla fine dell'anno. Come annunciato in occasione della pubblicazione dei risultati di vendita del Q3 2023, l'aumento dei costi di vendita legato all'accelerazione dei contratti incide sul reddito operativo del 2023 per 3,5 milioni di euro, pari all'1,9% delle vendite. Tuttavia, le date di inizio effettivo di questi numerosi contratti alimenteranno la crescita e la redditività di Esker nei prossimi anni, fornendo così a Esker un'eccezionale visibilità sulle sue performance future.

Decelerazione temporanea della redditività

Come anticipato al momento dell'annuncio dei risultati semestrali e del Q3 2023, la redditività operativa di Esker per il 2023 è scesa di 3,5 punti al 10% del fatturato.

Oltre alle conseguenze dell'accelerazione dei contratti, Esker, come molte aziende, ha dovuto affrontare un'inflazione significativa dei costi del personale e dei costi esterni (piattaforma, viaggi, marketing, ecc.). Nonostante lo sforzo di mantenere i margini nel 2024, Esker ha fatto una scelta strategica per aiutare i propri dipendenti, trattenere i talenti e preservare il proprio potenziale di crescita allineando gli stipendi ai tassi di inflazione locali.

L'organico medio di Esker, nel 2023, è aumentato del 10%, riflettendo gli investimenti per lo sviluppo effettuati nel 2022 e all'inizio del 2023. Per ricostruire i margini per il 2024, Esker ha rapidamente adottato una politica di assunzione più cauta. Nella seconda metà del 2023, le assunzioni sono aumentate solo del 7,5%, rispetto al 13% del primo semestre. Gli effetti di queste misure si faranno sentire maggiormente nell'esercizio 2024.

Nel 2023, la redditività di Esker è stata influenzata anche da altri fattori economici, come un effetto valutario negativo (0,4 punti vendita), la modifica delle disposizioni fiscali per le azioni bonus (1,3 punti vendita) e l'integrazione di Market Dojo, un'azienda in rapida crescita ma non ancora redditizia (0,3 punti vendita).

Le misure di riduzione dei costi già attuate e la naturale inversione di tendenza di alcuni di questi fattori consentiranno a Esker, a parità di altre condizioni, di tornare a una redditività operativa compresa tra il 12% e il 13% del fatturato entro il 2024. Tenendo conto di un'aliquota fiscale effettiva

Esker Italia

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

Contatto stampa: Chiara Colangelo

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

Contatto relazioni con gli investitori: Emmanuel Olivier

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

leggermente più alta e di una leggera riduzione della quota di utili contabilizzati con il metodo del patrimonio netto, l'utile netto per il 2023 scenderà del 17% a 14,9 milioni di euro.

Forte crescita della generazione di cassa

Nonostante le pressioni dovute all'inflazione, Esker ha migliorato significativamente la generazione di cassa per l'esercizio 2023. Il flusso di cassa netto delle attività operative è aumentato del 35% a 31,5 milioni di euro e il flusso di cassa disponibile del 57% a 15,5 milioni di euro. Questa performance dimostra la capacità di Esker di saper gestire i propri risultati finanziari nonostante le circostanze sfavorevoli.

Al 31 dicembre 2023, la liquidità aziendale ammonta a 48,8 milioni di euro, oltre a 4,8 milioni di euro classificati come investimenti a lungo termine ma disponibili per un utilizzo a breve termine. Esker ha anche 134.373 azioni proprie disponibili per potenziali acquisizioni.

Prospettive per il 2024

Nonostante un esercizio 2023 complicato a causa delle difficili circostanze economiche, Esker è riuscita a mantenere una forte crescita del fatturato organico, ad accelerare le performance di vendita e a trattenere i dipendenti, mantenendo una struttura fondamentalmente redditizia e generatrice di cassa.

Le performance registrate nel 2023, sia in termini di vendite e contratti che di misure di controllo dei costi già attuate, consentono a Esker di guardare con fiducia al 2024. I contratti firmati alimenteranno gradualmente la crescita del fatturato e le misure per ridurre i costi avranno pieno effetto nel 2024. Tuttavia, le conseguenze economiche delle tensioni geopolitiche, così come gli sviluppi nelle varie economie in cui Esker opera, potrebbero ancora avere un leggero impatto sulla performance in termini di fatturato o prenotazioni.

In questo contesto, e come indicato al momento della pubblicazione del fatturato del quarto trimestre 2023, Esker prevede una crescita del fatturato del 12-14% per l'esercizio 2024 (escludendo le acquisizioni e gli effetti valutari), con una redditività compresa tra il 12-13% del fatturato. Queste previsioni saranno aggiornate nelle prossime comunicazioni.

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](#).