

Pressemitteilung

Esker Jahresergebnisse 2023

Esker verzeichnet ein solides Wachstum, einen Rekord bei den Neuabschlüssen und einen starken Anstieg des freien Cashflows

LYON, Frankreich und FELDKIRCHEN — 28. März 2024

Werte in Tausend Euro	2023	2022	Wachstum
Umsatzerlöse	178.555	158.987	+12 %
Bruttomarge ⁽¹⁾	129.334	114.193	+13 %
Betriebsergebnis	17.919	21.409	-16 %
Laufende Erträge vor Steuern	18.473	21.682	-15 %
Jahresüberschuss	14.856	17.864	-17 %
Freier Cashflow ⁽²⁾	15.525	6.631	+57 %

⁽¹⁾ Die Bruttomarge entspricht den Umsatzerlösen abzüglich der Kosten der verkauften Produkte (z. B. Plattform-, Produktions- und Beratungskosten)

⁽²⁾ Der freie Cashflow ist die Liquidität, die das Unternehmen nach Berücksichtigung der Mittelabflüsse zur Unterstützung der Geschäftstätigkeit und zur Erhaltung des Anlagevermögens erwirtschaftet.

Der Aufsichtsrat von Esker hat den Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr, das am 31. Dezember 2023 endete, genehmigt. Das Audit für den konsolidierten Abschluss wurde durchgeführt. Der Prüfbericht wird Ende April erstellt, sobald die notwendigen Verfahren zur Veröffentlichung des Jahresfinanzberichts abgeschlossen sind.

Widerstandsfähigkeit und dynamisches Wachstum trotz schwieriger wirtschaftlicher Rahmenbedingungen

Der Jahresumsatz 2023 von Esker betrug 178,6 Millionen Euro, ein Wachstum von 12 % gegenüber 2022 (14 % basierend auf konstanten Wechselkursen). Diese Ergebnisse sind durch den anhaltenden Erfolg der Cloud-Automatisierungslösungen des Unternehmens gekennzeichnet, die mit 147 Millionen Euro 82 % der Umsätze ausmachen, was einem Wachstum von 17 % gegenüber 2022 entspricht (15 % auf Basis von konstanten Wechselkursen). Dank der starken Umsatzentwicklung über mehrere Jahre hinweg und seines robusten Geschäftsmodells konnte Esker trotz eines unsicheren wirtschaftlichen und geopolitischen Umfelds ein starkes organisches Wachstum verzeichnen.

Der Umsatz durch Implementierungsservices wuchs um 12 % (10 % auf Basis von konstanten Wechselkursen) und repräsentierte 16 % des gesamten Umsatzes des Jahres. Dieser Umsatzbereich

Esker Software Entwicklungs- und Vertriebs- GmbH

Dornacher Str. 3a
85622 Feldkirchen
Tel.: +49 (0) 89 700 887 0
www.esker.de | info@esker.de

e-integration GmbH | Esker EDI Services

Calor-Emag-Str. 3
40878 Ratingen
Tel.: +49 (0) 2102 479 0
www.esker.de/edi | info@e-integration.de

Pressekontakt: Dr. Rafael Arto-Haumacher

Tel.: +49 (0) 89 700 887 17
rafael.arto-haumacher@esker.de

Investor Relations Kontakt: Emmanuel Olivier

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

profitierte vom dynamischen Verkauf von SaaS-Lösungen und unterstützt das Wachstum des sich entwickelnden Partnernetzwerks.

Die Ergebnisse im Bereich der Legacy-Produkte setzten ihren Abwärtstrend fort, dieser Bereich macht weniger als 2 % des Gesamtumsatzes des Jahres 2023 aus (-41 % auf Basis von konstanten Wechselkursen).

Aufgeschlüsselt nach geografischen Regionen waren die Regionen Amerika und Europa mit einem Umsatzwachstum von 15 % bzw. 14 % am dynamischsten. Im Asien-Pazifik-Raum gab es, trotz schwieriger ökonomischer Rahmenbedingungen, ein Wachstum von 11 %.

Starke Verkaufsdynamik

Der Wert der jährlich wiederkehrenden Umsätze (Annual Recurring Revenue, ARR) der 2023 neu abgeschlossenen Verträge stieg im Vergleich zu 2022 um 23 % auf Basis von konstanten Wechselkursen. Nach einem starken Start in das Jahr (einem Anstieg von 18 % im ersten Halbjahr) folgte eine weitere Steigerung zum Jahresende, die im vierten Quartal in einem Rekordergebnis von 7,0 Millionen Euro mündete (+58 % Wachstum).

Getrieben durch die kommende Verpflichtung zur Nutzung der E-Rechnung für B2B-Transaktionen in Frankreich, war die Verkaufsdynamik im zweiten Halbjahr dort extrem dynamisch, mit einem Anstieg der unterzeichneten Verträge um 146 % im 4. Quartal und einem Anstieg um 87 % im Jahresverlauf. Die anderen Niederlassungen in Europa wuchsen im Jahresverlauf um 82%, was den Erfolg der umfangreichen Investitionen der vergangenen Jahre widerspiegelt. Alle Länder der Region trugen zu dieser dynamischen Entwicklung bei, insbesondere Deutschland, das Vereinigte Königreich, Italien und Spanien.

Nach einem Rekordjahr 2022 bezüglich neuer Vertragsabschlüsse konnten die USA ihre Leistung in den ersten drei Quartalen 2023 beibehalten, bevor sie im vierten Quartal zu einem dynamischen Wachstum zurückkehrten (+16 %). Dieser Trend dürfte sich bis weit ins Jahr 2024 fortsetzen.

Nach einem sehr guten Jahr 2022 verzeichnete der asiatisch-pazifische Raum aufgrund des unsicheren Wirtschaftsklimas in der Region einen Rückgang der Neuabschlüsse (-19 %).

Die Auftragseingänge umfassen mehrjährige Verträge mit Endkunden bzw. Partnern. Sie wirken sich im Jahr des Vertragsabschlusses nur geringfügig auf den Umsatz aus, tragen aber in den Folgejahren zum Wachstum des Unternehmens bei. Gemäß einer konsequenten Rechnungslegung werden die Abschluss-, Marketing- und Vertriebskosten für diese Auftragseingänge vollständig im Jahr der Unterzeichnung verbucht. Die deutliche Beschleunigung bei den Vertragsabschlüssen im Jahr 2023 wirkt sich daher auf die Profitabilität des Unternehmens aus, insbesondere da dieser Anstieg gegen Ende des Jahres am stärksten war. Wie bei der Veröffentlichung der Ergebnisse für das dritte Quartal 2023 angekündigt, beeinflusst der Anstieg der Vertriebskosten, der mit der Beschleunigung der Neuabschlüsse zusammenhängt, das Betriebsergebnis für 2023 mit 3,5 Millionen Euro oder 1,9 % des Umsatzes. Die tatsächlichen Starttermine für diese zahlreichen Verträge werden jedoch das Wachstum und die

Esker Software Entwicklungs- und Vertriebs- GmbH

Dornacher Str. 3a
85622 Feldkirchen
Tel.: +49 (0) 89 700 887 0
www.esker.de | info@esker.de

e-integration GmbH | Esker EDI Services

Calor-Emag-Str. 3
40878 Ratingen
Tel.: +49 (0) 2102 479 0
www.esker.de/edi | info@e-integration.de

Pressekontakt: Dr. Rafael Arto-Haumacher

Tel.: +49 (0) 89 700 887 17
rafael.arto-haumacher@esker.de

Investor Relations Kontakt: Emmanuel Olivier

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

Rentabilität von Esker in den kommenden Jahren ankurbeln, was Esker eine außergewöhnliche Perspektive für seine zukünftige Entwicklung gibt.

Vorrübergehende Verringerung der Profitabilität

Wie in den Halbjahresergebnissen und Ergebnissen für das dritte Quartal 2023 antizipiert, ist die operative Profitabilität von Esker um 3,5 Punkte auf 10 % der Umsatzerlöse gefallen.

Zusätzlich zu den oben erwähnten Effekten durch die Steigerung im Bereich der Neuabschlüsse, sah sich Esker, wie viele andere Unternehmen, mit einer signifikanten Inflation bei den Lohnkosten und den externen Kosten konfrontiert (Plattform, Reisekosten, Marketing etc.). Ungeachtet der Bemühungen, die Margen in 2024 zu erhöhen, hat Esker die strategische Entscheidung getroffen, seine Mitarbeitenden zu schützen, Talente zu binden und unser Wachstumspotenzial zu erhalten, indem wir die Gehälter an die lokalen Inflationsraten anpassen.

Die durchschnittliche Zahl der Mitarbeitenden stieg im Geschäftsjahr 2023 um 10 %, was die Entwicklungsinvestitionen aus 2022 und den ersten Monaten des Jahres 2023 widerspiegelt. Um die Margen in 2024 zu erhöhen, hat Esker rasch eine vorsichtiger Einstellungspolitik verfolgt. In der zweiten Hälfte des Jahres 2023 stiegen die Neueinstellungen nur um 7,5 %, verglichen mit 13 % in der ersten Jahreshälfte. Die Effekte dieser Maßnahmen werden im Geschäftsjahr 2024 deutlich spürbar sein.

Die Profitabilität von Esker wurde im Jahr 2023 ebenso von weiteren Faktoren beeinflusst, wie einem negativen Währungseffekt (0,4 Punkte), der Änderung der Steuervorschriften für Genussaktien (1,3 Punkte) und der Integration von Market Dojo, einem schnell wachsenden, aber noch nicht profitablen Unternehmen (0,3 Punkte).

Dank der bereits umgesetzten Kostensenkungsmaßnahmen und der natürlichen Umkehrung einiger dieser Faktoren wird Esker unter Beibehaltung des Status quo in 2024 zu einer operativen Rentabilität von 12-13 % des Umsatzes zurückkehren können. Unter Berücksichtigung eines leicht höheren effektiven Steuersatzes und eines leichten Rückgangs des nach der Equity-Methode bilanzierten Ergebnisses sinkt der Jahresüberschuss für 2023 um 17 % auf 14,9 Millionen Euro.

Starkes Wachstum der Liquidität

Trotz des Inflationsdrucks konnte Esker seine Liquidität im Geschäftsjahr 2023 signifikant steigern. Der Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit stieg um 35 % auf 31,5 Millionen Euro und der freie Cashflow um 57 % auf 15,5 Millionen Euro. Diese Zahlen zeigen, dass Esker in der Lage ist, seine finanzielle Leistung trotz ungünstiger Umstände zu steuern.

Zum 31. Dezember 2023 verfügte das Unternehmen über liquide Mittel in Höhe von 48,8 Millionen Euro sowie über 4,8 Millionen Euro, die als langfristige Investitionen eingestuft sind, aber kurzfristig genutzt werden können. Esker verfügt außerdem über 134.373 eigene Aktien, die für potenzielle Akquisitionen zur Verfügung stehen.

Esker Software Entwicklungs- und Vertriebs- GmbH
Dornacher Str. 3a
85622 Feldkirchen
Tel.: +49 (0) 89 700 887 0
www.esker.de | info@esker.de

e-integration GmbH | Esker EDI Services
Calor-Emag-Str. 3
40878 Ratingen
Tel.: +49 (0) 2102 479 0
www.esker.de/edi | info@e-integration.de

Pressekontakt: Dr. Rafael Arto-Haumacher
Tel.: +49 (0) 89 700 887 17
rafael.arto-haumacher@esker.de

Investor Relations Kontakt: Emmanuel Olivier
Tel.: +33 (0)4 72 83 46 46
emmanuel.olivier@esker.com

Ausblick für 2024

Trotz eines komplizierten Geschäftsjahres 2023 aufgrund schwieriger wirtschaftlicher Umstände ist es Esker gelungen, ein starkes organisches Umsatzwachstum aufrechtzuerhalten, die Verkaufsdynamik zu beschleunigen, seine Mitarbeitenden zu halten und dabei eine grundsätzlich profitable und Cash-generierende Struktur beizubehalten.

Die im Jahr 2023 erzielten Ergebnisse, sowohl in Bezug auf den Umsatz und die Neuabschlüsse als auch die bereits umgesetzten Maßnahmen zur Kostenkontrolle, lassen Esker zuversichtlich auf das Jahr 2024 blicken. Die Neuabschlüsse werden das Umsatzwachstum schrittweise ankurbeln und die Kostensenkungsmaßnahmen werden 2024 voll zum Tragen kommen. Die wirtschaftlichen Folgen der geopolitischen Spannungen sowie die Entwicklungen in den verschiedenen Volkswirtschaften, in denen Esker tätig ist, können sich jedoch noch geringfügig auf die Umsatz- und Auftragseingangsentwicklung auswirken.

Vor diesem Hintergrund und wie zum Zeitpunkt der Veröffentlichung der Ergebnisse für das vierte Quartal 2023 angegeben, erwartet Esker für das Geschäftsjahr 2024 ein Umsatzwachstum von 12-14% (ohne Akquisitionen und Währungseffekte) und eine Rentabilität zwischen 12-13% des Umsatzes. Dieser Ausblick wird in künftigen Veröffentlichungen aktualisiert werden.

Über Esker

Esker bietet eine globale Cloud-Plattform zur Automatisierung von Dokumentenprozessen und unterstützt Finanz-, Einkaufs- und Kundendienstabteilungen bei der digitalen Transformation in den Bereichen Order-to-Cash (O2C) und Source-to-Pay (S2P). Die Lösungen von Esker werden weltweit eingesetzt und beinhalten Technologien wie künstliche Intelligenz (KI), um die Produktivität und die Transparenz im Unternehmen zu erhöhen. Zugleich wird damit die Zusammenarbeit von Kunden, Lieferanten und Mitarbeitenden gestärkt. Esker verfügt über Niederlassungen in Nord- und Lateinamerika, Europa und im Asien-Pazifik-Raum, wobei sich die deutschen Standorte in Feldkirchen/München und Ratingen befinden. Das in Frankreich börsennotierte Unternehmen erwirtschaftete im Jahr 2023 einen Umsatz von 178,6 Millionen Euro. Weitere Informationen über Esker und die Lösungen des Unternehmens finden Sie unter: www.esker.de und www.esker.de/blog. Folgen Sie Esker auf [LinkedIn](#) und bleiben Sie über alle Neuigkeiten auf dem Laufenden.

Esker Software Entwicklungs- und Vertriebs- GmbH
Dornacher Str. 3a
85622 Feldkirchen
Tel.: +49 (0) 89 700 887 0
www.esker.de | info@esker.de

e-integration GmbH | Esker EDI Services
Calor-Emag-Str. 3
40878 Ratingen
Tel.: +49 (0) 2102 479 0
www.esker.de/edi | info@e-integration.de

Pressekontakt: Dr. Rafael Arto-Haumacher
Tel.: +49 (0) 89 700 887 17
rafael.arto-haumacher@esker.de

Investor Relations Kontakt: Emmanuel Olivier
Tel.: +33 (0)4 72 83 46 46
emmanuel.olivier@esker.com