

Esker erwirbt Mehrheitsbeteiligung an Market Dojo und erweitert damit seine Procure-to-Pay Suite

Das britische Startup Market Dojo revolutioniert Beschaffungsstandards durch das Angebot einer 100 % cloudbasierten eSourcing-Lösung

Lyon, Frankreich, und Feldkirchen bei München — 7. Januar 2022 — [Esker](#), Anbieter der gleichnamigen [globalen Cloud-Plattform](#), welche die Effizienz von Finanz- und Kundendienstabteilungen sowie die unternehmensübergreifende Zusammenarbeit durch Automatisierung von Managementaufgaben stärkt, gab heute bekannt, dass es eine Vereinbarung mit den Anteilseignern von [Market Dojo Limited](#), einem in Großbritannien ansässigen Unternehmen für eProcurement-Software, getroffen hat. Die Vereinbarung sieht vor, dass Esker mit Wirkung zum ersten Quartal 2022 50,1 % der Aktien und Stimmrechte des Unternehmens sowie den Rest der Market Dojo-Aktien nach einem Zeitraum von vier Jahren erwirbt.

Die eSourcing-Cloud-Lösung von Market Dojo wurde entwickelt, um den Bedarf an strukturierten und digitalisierten Prozessen in der Beschaffung zu decken. Die einzigartige On-Demand-Lösung von Market Dojo wurde von Beschaffungsexperten entwickelt und ermöglicht es den Benutzern, Informationen zu zentralisieren, den besten Wert für Waren und Dienstleistungen auszuhandeln und die richtigen Lieferanten auszuwählen - und das alles ohne einen komplexen und kostspieligen Implementierungsprozess. In einer Welt, in der das Supply Chain Management ein Schlüsselfaktor für den Erfolg ist, aber oft auch strategische Risiken birgt, ist die Kontrolle des Beschaffungsprozesses für Unternehmen jeder Größe entscheidend.

Esker ist davon überzeugt, dass die Integration von Beschaffungs-, Buchhaltungs- und Finanzdienstleistungen ein wichtiger Trend auf dem Procure-to-Pay (P2P)-Markt ist. Neben der Entwicklung eigener P2P-Lösungen geht Esker die Anforderungen des P2P-Automatisierungsmarktes durch eine Kombination aus gezielten Akquisitionen und wertschöpfenden Partnerschaften an. Die Übernahme bietet Market Dojo bedeutende internationale Entwicklungsmöglichkeiten für seine Lösungen. Sie stärkt auch die Wettbewerbsfähigkeit von Esker in seinen traditionellen Märkten durch die Integration von eSourcing als neuen funktionalen Schlüsselbereich, einschließlich Reverse Auctions, Request for Quotes (RFQ), Request for Proposals (RFP) Management, Supplier Onboarding, etc.

"Untersuchungen von Ardent Partners¹ haben gezeigt, dass immer mehr Führungskräfte aus dem Finanz- und Beschaffungswesen es vorziehen, ganzheitliche Investitionen auf Unternehmensebene zu tätigen, anstatt eine Reihe von Einzellösungsanbietern zu verwalten", sagt Andrew Bartolini, Gründer und Chief

Research Officer bei Ardent Partners. "Vor diesem Hintergrund ist es für einen erstklassigen ePayables-Anbieter wie Esker sehr sinnvoll, sein Angebot durch die Übernahme von Market Dojo zu erweitern."

Das in Bristol, England, ansässige Unternehmen Market Dojo beschäftigt 20 Mitarbeiter und hat mehr als 160 Kunden, von denen 60 % außerhalb des heimischen Marktes tätig sind, darunter in Frankreich, den Vereinigten Staaten und im Nahen Osten. Der Umsatz des Unternehmens beträgt nach den letzten zwölf Monaten 1,3 Mio. GBP und wächst jährlich um 30 %.

Die Übernahme wird in zwei Schritten erfolgen. Nach Abschluss der üblichen Due-Diligence-Prüfung im ersten Quartal 2022 wird Esker 50,1 % des Aktienkapitals und der Stimmrechte von Market Dojo erwerben. Am Ende einer vierjährigen Kooperationsphase zwischen den beiden Unternehmen wird Esker die verbleibenden 49,9 % auf der Grundlage desselben Bewertungsmultiplikators erwerben, der für die erste Phase verwendet wurde (13-facher jährlicher wiederkehrender Cloud-Umsatz). In dieser letzten Phase wird davon ausgegangen, dass sich die Marktbedingungen für die Bewertung von Technologieunternehmen nicht drastisch ändern. Während dieser vier Jahre wird Market Dojo als eigenständige Geschäftseinheit operieren und Esker und den Kunden von Market Dojo ein führendes P2P-Ökosystem bieten, wobei Market Dojo das starke Back-Office, die operative Infrastruktur und die internationale Präsenz von Esker nutzt.

Dieser zweistufige Übernahmeprozess wird es den Gründern und Mitarbeitern von Market Dojo ermöglichen, ihre Entwicklung zu beschleunigen und gleichzeitig direkte Anreize für das Wachstum des Unternehmens zu erhalten. Um das Management von Market Dojo stärker in den globalen Erfolg von Esker einzubinden, werden 20 % des Kaufpreises in Form von Esker-Aktien gezahlt, wobei in jeder Phase eine zweijährige Sperrfrist gilt.

"Es ist eine Freude, mit Esker zusammenzuarbeiten", sagt Alun Rafique, CEO und Mitbegründer von Market Dojo. "Es gibt unglaubliche Synergien, nicht nur bei unseren Lösungen, sondern auch bei den Mitarbeitern und der Kultur. Die Übernahme ist eine große Chance für unsere Kunden und Partner. 2022 wird ein spannendes Jahr für alle, die an einem P2P-Ökosystem interessiert sind, und Market Dojo wird seine Position als marktführender Anbieter von On-Demand eSourcing- und Supplier-Engagement-Lösungen stärken können."

"Wir freuen uns, Market Dojo in der Esker-Familie begrüßen zu dürfen", so Jean-Michel Bérard, CEO von Esker. "Diese Akquisition bietet neue Wachstumsmöglichkeiten in einem sich entwickelnden Markt und stärkt Eskers Positionierung in der globalen P2P-Arena. Darüber hinaus ist Market Dojo ein hervorragendes Beispiel für die Strategie von Esker, in organisches Wachstum in Kombination mit gezielten Übernahmen zu investieren, die ein hohes Wachstumspotenzial bieten."

©2022 Esker Software Entwicklungs- und Vertriebs- GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Esker und das Esker-Logo sind Markenzeichen oder registrierte Markenzeichen der Esker S.A. in den USA und weiteren Ländern. Alle anderen hier verwendeten Markenzeichen sind Eigentum der jeweiligen Eigentümer.

¹ [Ardent's New Report on Procurement Technology](#). Ardent Partners ist ein Forschungs- und Beratungsunternehmen, das sich auf die Definition und Förderung von Strategien, Prozessen und Technologien konzentriert, die die Best-in-Class-Leistung von Beschaffungs- und Finanzabteilungen in Unternehmen fördern. Weitere Informationen und Zugang zu den Studien von Ardent Partners finden Sie unter www.ardentpartners.com.

Über Market Dojo

Market Dojo hilft Beschaffungsexperten auf der ganzen Welt, ineffiziente Beschaffungs- und Lieferantenmanagementprozesse zu lösen, indem diese Aktivitäten schnell und einfach digitalisiert werden. Market Dojo ist flexibler und kostengünstiger als herkömmliche Software und effektiver als E-Mails und Tabellenkalkulationen und ermöglicht es Beschaffungsexperten, ihre Kosten zu kontrollieren, Risiken zu minimieren und Daten zu zentralisieren. Im Gegensatz zu anderen Softwareanbietern bietet Market Dojo eine transparente, bedarfsoorientierte Preisgestaltung und kann vollständig als Self-Service genutzt werden. Durch den kostenlosen Zugang können die Benutzer fundierte Entscheidungen treffen, bevor sie sich festlegen. Um mehr zu erfahren, besuchen Sie MarketDojo.com und folgen Sie Market Dojo auf [LinkedIn](#).

Über Esker

Esker bietet eine globale Cloud-Plattform zur Automatisierung von Dokumentenprozessen und unterstützt Finanz- und Kundendienstabteilungen bei der digitalen Transformation in den Bereichen Order-to-Cash (O2C) und Procure-to-Pay (P2P). 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 Mitarbeitern 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 2020 einen Umsatz von 112 Millionen Euro, zwei Drittel davon außerhalb Frankreichs. Weitere Informationen über Esker finden Sie unter www.esker.de und blog.esker.de. Folgen Sie Esker auf [LinkedIn](#).