

# Esker-Vertriebsaktivität im ersten Quartal 2021

Rekordquartal mit zweistelligem Wachstum (14 %)

FELDKIRCHEN UND LYON, FRANKREICH – 15. April 2021

VERKAUFSUMSATZ IN MIO. EUR (UNGEPRÜFT)	Q1 2021	Q1 2020	Q1 2021/Q1 2020 WACHSTUM <sup>(4)</sup>
SAAS <sup>(1)</sup>	23,9	21,1	+16 %
IMPLEMENTIERUNGSSERVICES <sup>(2)</sup>	5,3	4,9	+13 %
LEGACY-LÖSUNGEN <sup>(3)</sup>	1,8	2,1	-13 %
<b>GESAMT</b>	<b>31,0</b>	<b>28,2</b>	<b>+14 %</b>
<b>BUCHUNGEN<sup>(5)</sup></b>	<b>3,30</b>	<b>2,27</b>	<b>+45 %</b>

<sup>(1)</sup>Beinhaltet Abonnements und Transaktionsumsätze

<sup>(2)</sup>Beinhaltet Implementierung, Schulung und Professional Services

<sup>(3)</sup>Beinhaltet Esker DeliveryWare, Fax-Server und Host-Access-Lösungen

<sup>(4)</sup>Wachstumsbasiert auf Basis eines festen Wechselkurses: Wechselkurse von 2021 gelten für Zahlen von 2020.

<sup>(5)</sup>Ausgedrückt als jährlich wiederkehrender Umsatz (Annual Recurring Revenue, ARR)

Esker hat beschlossen, die Umsatzdarstellung nach Aktivitäten aufzuliedern, um die Strategie der Fokussierung auf die Cloud und den zunehmend geringeren Anteil an Legacy-Produkten und lizenzbasierten Lösungen für automatisierte Dokumentenprozesse widerzuspiegeln. Daher werden die Produkte Fax-Server, Host Access und Esker DeliveryWare unter den Legacy-Produkten geführt. Bei Cloud-Lösungen unterscheidet Esker nun zwischen reinem SaaS (Abonnement und Traffic) und Implementierungsservice. Esker hat sich außerdem dazu entschlossen, seine Vertragsabschlüsse unter Verwendung des jährlich wiederkehrenden Umsatzes (ARR) auszuweisen, einer Standardkennzahl für SaaS- und Abonnementgeschäfte. ARR ist der durchschnittliche jährliche Abonnementwert, zu dessen Zahlung sich die Kunden während der Laufzeit eines Vertrags verpflichten. Umsatzerlöse aus Plattformtransaktionen werden nicht berücksichtigt, da sie von Natur aus unsicher sind und von der Anzahl der tatsächlich abgewickelten Transaktionen abhängen, die zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses nicht bekannt ist. Serviceumsätze sind ebenfalls nicht im ARR enthalten, da sie nicht wiederkehrend sind.

## Rekordquartal

Esker erzielte im ersten Quartal 2021 Umsatzerlöse in Höhe von 31,0 Mio. Euro – ein Anstieg von 14 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum auf Basis eines konstanten Wechselkurses (+10 % auf Basis des aktuellen Wechselkurses). Diese schnelle Rückkehr zu einem zweistelligen Wachstum ist umso bedeutender, wenn man bedenkt, dass dieser Anstieg in Bezug auf das erste Quartal 2020 berechnet wird, das größtenteils den Zeitraum vor der Corona-Pandemie umfasst. Esker verzeichnete dennoch das erfolgreichste Quartal seit der Unternehmensgründung.

Das Wachstum wurde weiterhin von der Entwicklung der Cloud-Lösungen angekurbelt, die im ersten Quartal um 16 % angestiegen sind und 94 % des Unternehmensgeschäfts ausmachten. Die Aktivität war mit zweistelligem Wachstum in allen Regionen stark, was den großen Verkaufserfolg 2020 verdeutlicht. Auch die Implementierungsservices wuchsen deutlich (+13 %), was auf die große Anzahl von Vertragsabschlüssen Ende 2020 zurückzuführen ist.

Die Leistung von traditionellen lizenzbasierten Produkten und Legacy-Produkten setzt ihren Abwärtstrend zugunsten von Cloud-Implementierungen fort und macht nur noch 7 % des Unternehmensgeschäfts aus.

## Zweitbestes Quartal in Bezug auf Vertragsabschlüsse

Ähnlich wie im vierten Quartal 2020 verzeichnete Esker auch im ersten Quartal 2021 zahlreiche Vertragsabschlüsse. Nach einer abwartenden Phase im Zusammenhang mit den ersten Lockdown-Maßnahmen zeigten Unternehmen ein starkes Interesse an Automatisierungslösungen, die deutliche Produktivitätssteigerungen für Finanzen und Kundendienst bieten und es ermöglichen, den Betrieb aufrechtzuerhalten, wenn der Großteil der Mitarbeiter von zu Hause aus arbeitet.

Der Wert der jährlich wiederkehrenden Umsätze (ARR) der im ersten Quartal 2021 neu abgeschlossenen Verträge stieg im Vergleich zum ersten Quartal 2020 um 45 % und erreichte 3,3 Mio. Euro (11 Mio. Euro über die gesamte Laufzeit der Verträge). Das Tempo der unterzeichneten Verträge war in allen Regionen rund um den Globus dynamisch und in Frankreich, den USA und Spanien besonders hoch.

## Aufrechterhaltung der Rentabilität und Kapitalstruktur für künftiges Wachstum

Das Barguthaben von Esker belief sich zum 31. März 2021 auf 48,5 Mio. Euro. Die Netto-Cash-Lage (34,9 Mio. Euro im Vgl. zu 19,6 Mio. Euro zum 31. März 2020) und ein Bestand von rund 140.000 sofort verfügbaren Aktien geben Esker die nötigen finanziellen Mittel an die Hand, um die Strategie eines schnelleren organischen Wachstums durch externe Maßnahmen weiter zu verfolgen.

## Ausblick auf 2021

Das Wachstum von Esker sollte sich in den nächsten zwei Quartalen aufgrund der wirtschaftlichen Erholung und eines sehr günstigen Basiseffekts weiter beschleunigen. Basierend auf der herausragenden Leistung im ersten Quartal 2021 hat Esker seine Prognose für das organische Wachstum im Gesamtjahr von 15 % auf 16 % angehoben. Bei unverändertem EUR/USD-Kurs sollte dies zu Umsatzerlösen von rund 130 Mio. Euro führen. Bei diesem Wachstum beträgt die Rentabilität voraussichtlich zwischen 12–15 %.

## 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](http://www.esker.de) und [blog.esker.de](http://blog.esker.de). Folgen Sie Esker auf [LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/esker-software-vertriebs-und-entwicklungs-gmbh/).