

Presseinformation

Esker-Halbjahresergebnis 2023

Dynamisches Wachstum und höhere Rentabilität durch gute Cloud-Performance

FELDKIRCHEN UND LYON, FRANKREICH – 14. September 2023

| WERT IN MIO. EUR | 1. HJ 2023* | 1. HJ 2022 | Veränderung in % |
|---|-------------|------------|------------------|
| Umsatz | 87,852 | 76,284 | +15 % |
| Laufende Erträge (pro forma) | 10,177 | 10,623 | -4 % |
| Steuerrückstellung für aktienbasierte Vergütung | (374) | 2,247 | k.A. |
| Laufende Erträge | 9,803 | 12,870 | -24 % |
| Laufende Erträge vor Steuern | 10,475 | 13,362 | -22 % |
| Jahresüberschuss | 7,456 | 10,130 | -26 % |

| WERT IN MIO. EUR | 30.06.2023 | 31.12.2022 | Veränderung in Mio. EUR |
|---------------------------|------------|------------|-------------------------|
| Nettoanteil der Aktionäre | 101,463 | 98,641 | +2.822 |
| Netto-Cash-Lage** | 33,506 | 32,566 | +940 |

*Kontoabschluss gemäß des frz. Bilanzierungsstandards CRC 99-02, ungeprüft

** Einschließlich Investitionen in Höhe von 4,8 Mio. Euro (4,7 Mio. Euro zum 31.12.2022), die als Finanzanlagevermögen klassifiziert sind, aber bedarfsorientiert mobilisiert werden können

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
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

Dynamisches Umsatzwachstum durch Cloud-Lösungen

Die Umsatzerlöse von Esker stiegen im ersten Halbjahr 2023 um 16 % bei konstanten Wechselkursen und um 15 % auf Basis aktueller Wechselkurse. Der Cloud-Umsatz nahm um 20 % zu und macht 83 % des Gesamtumsatzes des Unternehmens aus. Die Implementierungs-Services verzeichneten ein Wachstum von 11 % und machen damit 15 % des Gesamtumsatzes von Esker aus. Traditionelle Lizenz- und Legacy-Lösungen gingen um 39 % zurück und machen nur noch 2 % des Umsatzes aus.

Das Wachstum des cloudbasierten Umsatzes ist auf die Verkaufserfolge in den Jahren 2022 und 2023 (die 12 % des Halbjahresumsatzes mit Cloud-Lösungen ausmachen) und auf die anhaltend starke Nutzung der Esker-Plattform durch die Kunden zurückzuführen. Die Cloud-Umsätze des ersten Halbjahres setzen sich zu 48 % aus abonnementbasierten Umsätzen (+28 % im Vergleich zum ersten Halbjahr 2022) und zu 52 % aus variablen Umsätzen auf Basis der Benutzeraktivität auf der Plattform (+11 %) zusammen.

Auf geografischer Ebene verzeichneten Europa und die USA ein ähnliches Wachstum (+16 %). Der asiatisch-pazifische Raum, der durch einige verspätete Vertragsabschlüsse leicht beeinträchtigt wurde, wuchs um 8 %, was auf die gute Performance in Australien und Neuseeland zurückzuführen ist.

Auftragseingänge weiterhin stark

Die Auftragseingänge stiegen in der ersten Jahreshälfte um 18 %, was durch die starke Leistung in Europa (ohne Frankreich) bedingt ist (+65 %), wobei sehr große Aufträge in Deutschland und im Vereinigten Königreich unterzeichnet wurden.

Die Dynamik der unterzeichneten Verträge in Frankreich verlangsamte sich zu Beginn des Jahres aufgrund von Unsicherheiten in Bezug auf die technischen Spezifikationen der kommenden Verpflichtung zur elektronischen Rechnungsstellung. Trotz einer besseren Performance im 2. Quartal (+6 %) gingen die Auftragseingänge in Frankreich im ersten Halbjahr um 9 % zurück. Die Verschiebung der Verpflichtung für die elektronische Rechnungsstellung dürfte jedoch keine Auswirkungen auf die Investitionsentscheidungen haben. Es wird erwartet, dass die Auftragseingänge in Frankreich in der zweiten Jahreshälfte stark zunehmen.

Nach zahlreichen wachstumsstarken Quartalen sind die Auftragseingänge in den USA mit einem Plus von 6 % im ersten Halbjahr weiterhin solide. Trotz eines anspruchsvollen Basiseffekts im 3. Quartal bleibt der Trend für 2023 in diesem für das Unternehmen wichtigen Markt sehr positiv. Die Auftragseingänge im Asien-Pazifik-Raum stiegen um 9 %, denn die asiatischen Märkte erlebten einen Aufschwung.

Rentabilität durch Basiseffekte, Wachstumsinvestitionen und Inflation beeinträchtigt

Die laufenden Erträge des ersten Halbjahres gingen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 24 % zurück. Diese Veränderung ist hauptsächlich auf die Auflösung der Rückstellung für Steuern auf

Esger 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
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

aktienbasierte Vergütungen in Frankreich (Arbeitgeberbeitrag) im Jahr 2022 zurückzuführen, die ursprünglich 2021 verbucht wurde. Änderungen dieser Rückstellung ergeben sich aus den jährlichen Aktienausschüttungen und vor allem aus den Schwankungen des Esker-Aktienkurses.

Bereinigt um diesen Einmaleffekt sanken die laufenden Halbjahreserträge um 4 %. Das entspricht 11,6 % des Umsatzes für diesen Zeitraum. Im ersten Halbjahr 2022 waren es 13,9 % und 12,6 % im gesamten Jahr. Dieses Ergebnis ist hauptsächlich auf die Faktoren zurückzuführen, die im Folgenden beschrieben werden.

Die Aufnahme von Market Dojo in den Konsolidierungskreis im Mai 2022 bedeutet eine Wachstumsinvestition von 0,7 Rentabilitätspunkten im Jahr 2023 (0,6 Mio. Euro). Der jährliche Wachstumstrend des Unternehmens von 30 % dürfte sich in den kommenden Jahren bei moderateren Investitionen fortsetzen.

Der starke Anstieg der Inflation in allen Regionen, in denen Esker tätig ist, wirkte sich negativ auf die Halbjahresrentabilität aus. Allein bei den Personalkosten führten der Nettoeffekt der steigenden Kosten und der Neubewertung von Kundenverträgen zu rund 1,2 eingebüßten Rentabilitätspunkten. Veränderungen bei den sonstigen Aufwendungen verstärkten den Trend auf zwei Punkte der Umsatzerlöse. Diese Diskrepanz ist darauf zurückzuführen, dass sich die Inflation erst verzögert in den Preisen niederschlägt, die den Kunden in Rechnung gestellt werden, da die Verträge traditionell erst zum Zeitpunkt ihrer Verlängerung neu bewertet werden.

Ohne Berücksichtigung von Verbundvorteilen stieg der durchschnittliche Personalbestand in diesem Halbjahr um 10 % auf 966, verglichen mit einem Anstieg von rund 12 % im Vorjahr. Esker investiert auch weiterhin in die Entwicklung seiner Lösungen und in das künftige Wachstum des Unternehmens. Dennoch hat das Unternehmen begonnen, die Einstellung neuer Mitarbeitender einzuschränken, um seine strukturelle Rentabilität zu verbessern. Die Auswirkungen dieses Vorgehens dürften in der zweiten Jahreshälfte 2023 und noch stärker 2024 zum Tragen kommen.

Unter Berücksichtigung eines stabilen effektiven Steuersatzes entspricht der Jahresüberschuss mit einem Gewinn von 7,5 Mio. Euro (8,5 % des Umsatzes) den laufenden Erträgen. Das sind 26 % weniger als im Vorjahreszeitraum.

Solide Finanzstruktur und Wachstum des operativen Cashflows

Nach Abzug der Finanzverschuldung bleibt die Netto-Cash-Lage von Esker solide und steigt auf 33,5 Mio. Euro, was einem Plus von 0,9 Mio. Euro entspricht – und das trotz einer um 27 % höheren Dividendenausschüttung an die Aktionäre. Die Veränderung des Barguthabens ist die Folge der sehr guten Entwicklung des operativen Cashflows, der im ersten Halbjahr um fast 4 Mio. Euro bzw. 43 % gegenüber dem ersten Halbjahr 2022 gestiegen ist.

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
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 auf 2023

Trotz der anhaltenden unsicheren Wirtschaftslage rechnet Esker weiterhin mit einem organischen Umsatzwachstum zwischen 14 und 15 % (ohne Währungsschwankungen). Bei diesem Umsatzniveau und angesichts der derzeitigen Inflation wird eine Rentabilität zwischen 11,5 und 12,5 % der Umsatzerlöse erwartet, gegenüber 11,2 % in der ersten Jahreshälfte. Esker rechnet zudem mit einer Verbesserung der Rentabilität in der zweiten Jahreshälfte aufgrund des Rückgangs von Einmaleffekten und der Auswirkungen der eingeschränkten Einstellung neuer Mitarbeitender.

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 2022 einen Umsatz von 159,3 Millionen Euro, zwei Drittel davon außerhalb Frankreichs. Weitere Informationen über Esker und die Lösungen des Unternehmens finden Sie unter www.esker.de. Folgen Sie Esker auf [LinkedIn](#), oder besuchen Sie unseren Blog auf esker.de/blog

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
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