

Esker-Vertriebsaktivität im dritten Quartal 2021

Starkes Unternehmenswachstum setzt sich im 3. Quartal mit einem Umsatzplus von 23% fort

Lyon, Frankreich, und Feldkirchen bei München — 13. Oktober 2021

UMSATZERLÖSE IN MIO € (UNGEPRÜFT)	Q3 2021	Q3 2020	QUARTALS- WACHSTUM ⁽⁴⁾ oder Q3 2021/ Q3 2020 WACHSTUM ⁽⁴⁾	ERSTE 9 MONATE 2021	WACHS- TUM ERSTE 9 MONATE ⁽⁴⁾
SAAS ⁽¹⁾	25,9	21,2	+22%	75,3	+25%
IMPLEMENTIERUNGSSERVICES ⁽²⁾	6,0	4,2	+40%	17,0	+21%
LEGACY-PRODUKTE ⁽³⁾	1,5	1,8	-15%	5,4	-1%
TOTAL	33,4	27,2	+23%	97,7	+22%
VERTRAGSABSCHLÜSSE⁽⁵⁾	3,0	2,7	+11%	9,5	+42%

⁽¹⁾Beinhaltet Abonnements und Transaktionsumsätze

⁽²⁾Beinhaltet Implementierung, Schulung and Professional Services

⁽³⁾Beinhaltet Esker DeliveryWare, Fax-Server and Host-Access-Lösungen

⁽⁴⁾Wachstum basiert auf einem festen Wechselkurs: Wechselkurse von 2021 gelten auch für die Zahlen von 2020

⁽⁵⁾Ausgedrückt als jährlich wiederkehrender Umsatz (Annual Recurring Revenue (ARR))

Esker hat beschlossen, die Umsatzdarstellung nach Aktivitäten anzupassen, um die Strategie der Fokussierung auf die Cloud und den zunehmend geringeren Anteil von Legacy-Produkten und lizenzbasierten Lösungen zur Automatisierung von Dokumentenprozessen widerzuspiegeln. Daher werden die Produkte Fax, Host Access und Esker DeliveryWare unter Legacy-Produkte gruppiert. Bei den Cloud-Lösungen wird Esker nun zwischen dem reinen SaaS-Teil (Abonnement und Traffic) und dem Implementierungsservice-Teil unterscheiden. Esker hat außerdem beschlossen, seine Buchungen anhand des Annual Recurring Revenue (ARR) auszuweisen, einer Standardkennzahl für SaaS- oder Abonnementgeschäfte. ARR ist der durchschnittliche jährliche Abonnementwert, zu dessen Zahlung sich Kunden über die Laufzeit eines Vertrags verpflichten. Umsatzerlöse aus Plattformtransaktionen werden nicht berücksichtigt, da sie von Natur aus unsicher sind und von der Anzahl der tatsächlich verarbeiteten Transaktionen abhängen, die zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses nicht bekannt ist. Dienstleistungsumsätze sind ebenfalls nicht in den ARR enthalten, da sie nicht wiederkehrend sind.

Cloud-Lösungen im Aufwind

Die Umsatzerlöse von Esker beliefen sich im dritten Quartal 2021 auf 33,4 Millionen Euro, ein Anstieg von 23 % gegenüber dem dritten Quartal 2020 bei konstanten Wechselkursen (+20 % bei aktuellen Wechselkursen). In den ersten neun Monaten des Jahres 2021 stieg der Umsatz von Esker um 22 % auf 97,7 Millionen Euro (auf Basis aktueller und konstanter Wechselkurse).

Das Wachstum wurde weiterhin durch die Entwicklung im Bereich der Cloud-Lösungen vorangetrieben, die im 3. Quartal um 24 % wuchsen und 94 % des Unternehmensgeschäfts ausmachten. Die Cloud-basierten

©2021 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.

Tätigkeiten des Unternehmens setzten ihren üblichen Wachstumstrend im dritten Quartal fort (+22 %), was auf die verstärkte Nutzung der Plattform durch bestehende Nutzer, im Zuge der Erholung von der Covid-19-Pandemie, als auch auf die Implementierung von kürzlich hinzugewonnenen Kunden zurückzuführen ist. Das Gesamtwachstum des Unternehmens wurde auch durch eine deutliche Beschleunigung der Umsätze aus Implementierungsservices im dritten Quartal (40 %) verstärkt. Dies ist ein direktes Ergebnis des erheblichen Anstiegs der neuen Auftragseingänge, die das Unternehmen seit Ende 2020 verzeichnet.

Anhaltend hohes Wachstum bei neuen Verträgen

Esker hat im Laufe des Quartals eine hohe Anzahl neuer Verträge abgeschlossen. Mehr denn je haben Unternehmen ein starkes Interesse an Automatisierungslösungen gezeigt, die erhebliche Produktivitätssteigerungen in den Bereichen Finanzen und Kundenservice ermöglichen.

Der Annual Recurring Value (ARR) der im dritten Quartal 2021 neu abgeschlossenen Verträge zeigt weiterhin ein dynamisches Wachstum, auch im Vergleich zum dritten Quartal 2020, das von der starken wirtschaftlichen Erholung nach der ersten Welle der Pandemie profitierte. Der ARR für Q3 2021 erreichte 3,0 Millionen Euro (11,6 Millionen Euro an Abonnements über die gesamte Laufzeit der Verträge), ein Wachstum von 11 % im Vergleich zu Q3 2020.

Seit Anfang des Jahres beläuft sich der ARR der neu abgeschlossenen Verträge auf 9,5 Millionen Euro (34,5 Millionen Euro an Abonnements über die gesamte Laufzeit der Verträge), was einem Anstieg von 42 % gegenüber 2020 entspricht.

Gestärkte Finanzstruktur für künftiges Wachstum

Zum 30. September 2021 belaufen sich die Barmittel des Unternehmens auf 38,0 Millionen Euro. Mit einer Nettoliquidität von 36,9 Millionen Euro (gegenüber 25,1 Millionen Euro am 30. September 2020) und fast 140.000 eigenen Aktien, die sofort verfügbar sind, verfügt Esker über die notwendigen finanziellen Ressourcen, um seine auf die Beschleunigung des organischen Wachstums ausgerichtete Strategie zu verfolgen. Gezielte Akquisitionen könnten ebenfalls ins Auge gefasst werden, um die Abdeckung angrenzender Märkte zu beschleunigen und den Mehrwert für Kunden zu erhöhen.

Ausblick für 2021

Das Wachstum von Esker dürfte sich aufgrund der erheblichen Verkaufserfolge in den ersten neun Monaten des Jahres weiter beschleunigen. Esker hebt seine Prognose für das organische Wachstum für das Gesamtjahr 2021 erneut von 17 % auf 18 % an. Ohne unerwartete störende Effekte und unter der Annahme konstanter Wechselkurse dürften die Umsatzerlöse damit auf rund 132 Millionen Euro steigen. Dieser Anstieg berücksichtigt einen wesentlich anspruchsvolleren Basiseffekt im vierten Quartal 2021 aufgrund der

©2021 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.

Beschleunigung des globalen Aufschwungs in Verbindung mit dem Auslaufen der COVID-19-Beschränkungen im vierten Quartal 2020. Bei diesem Wachstumsniveau wird eine Rentabilität zwischen 12-15 % erwartet.

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](#).