

# Esker-Vertriebsaktivität im ersten Quartal 2022

Starkes Unternehmenswachstum mit einem Umsatzplus von 18 %

Lyon, Frankreich, und Feldkirchen bei München — 20. April 2022

UMSATZERLÖSE IN MIO € (UNGEPRÜFT)	Q1 2022	Q1 2021	WACHSTUM Q1 2022/Q1 2021 <sup>(4)</sup>
SAAS <sup>(1)</sup>	29,3	23,9	+19 %
IMPLEMENTIERUNGSSERVICES <sup>(2)</sup>	5,8	5,3	+4 %
LEGACY-PRODUKTE <sup>(3)</sup>	1,4	1,8	-23 %
<b>TOTAL</b>	<b>36,5</b>	<b>31,0</b>	<b>+14 %</b>
<b>VERTRAGSABSCHLÜSSE<sup>(5)</sup></b>	<b>3,64</b>	<b>3,28</b>	<b>+11 %</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>Wachstum basiert auf einem festen Wechselkurs: Wechselkurse von 2022 gelten auch für die Zahlen von 2021

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

Annual Recurring Revenue (ARR) ist eine 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 sind. Dienstleistungsumsätze sind ebenfalls nicht in den ARR enthalten, da sie nicht wiederkehrend sind.

## Rekord-Quartal

Die Umsatzerlöse von Esker im ersten Quartal 2022 beliefen sich auf 36,5 Millionen Euro, ein Anstieg von 18 % gegenüber dem ersten Quartal 2021 auf der Grundlage aktueller Wechselkurse (+14 % auf der Grundlage konstanter Wechselkurse). Wieder einmal hat Esker sein bestes Quartal aller Zeiten erzielt.

Trotz eines leichten Rückgangs der zu Beginn des Jahres verarbeiteten Volumina aufgrund einer weiteren Pandemiewelle sind die Cloud-Umsätze (+23 % auf der Grundlage aktueller Wechselkurse und +20 % auf der Grundlage konstanter Wechselkurse) der Motor des Wachstums und machen 84 % des Geschäfts des Unternehmens aus. Diese hervorragende Leistung ist das Ergebnis zahlreicher Kundenverträge, die im Jahr 2021 unterzeichnet wurden und nun nach und nach in Produktion gehen.

©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.

Die Implementierungsservices wuchsen sukzessiv (+8 % zu laufenden Wechselkursen und +4 % zu konstanten Wechselkursen). Dieses moderate Wachstum ist vor allem auf das Wiederaufflammen der Pandemie zu Beginn des ersten Quartals und die daraus resultierenden Engpässe bei Ressourcen und Personal sowohl für die Teams von Esker als auch für seine Kunden zurückzuführen.

Die Leistung der Legacy-Produkte ging stark zurück, was bei einer Verschärfung der wirtschaftlichen Bedingungen oder bei Unsicherheiten üblich ist. Diese Produkte machen nur 4 % des Unternehmensgeschäfts aus.

### Zweitbestes Quartal bei den Vertragsabschlüssen

Esker verzeichnete zu Beginn des Jahres erneut eine hohe Anzahl an unterzeichneten Verträgen. Der jährlich wiederkehrende Wert (ARR) neuer Verträge, die im ersten Quartal 2022 unterzeichnet wurden, stieg im Vergleich zum ersten Quartal 2021 um 11 % auf 3,64 Millionen Euro (13,3 Millionen Euro oder +23 % über die Gesamtauflaufzeit der Verträge). Die Dynamik der Vertragsabschlüsse im ersten Quartal, vor allem in Frankreich, den Vereinigten Staaten und Australien, bedeuten das zweitbeste Quartal in Bezug auf Vertragsabschlüsse (nach Q4 2020).

### Gestärkte Finanzstruktur für zukünftiges Wachstum

Zum 31. März 2022 belaufen sich die Barmittel des Unternehmens auf 46,2 Millionen Euro, nachdem ein Darlehen in Höhe von 5 Millionen Euro aufgenommen wurde. Mit 41,2 Millionen Euro an Nettovermögen (gegenüber 34,9 Millionen Euro am 31. März 2021) und fast 140.000 sofort verfügbaren eigenen Aktien verfügt Esker über die notwendigen finanziellen Ressourcen, um eine Strategie zu verfolgen, die sich in erster Linie auf die Beschleunigung des organischen Wachstums konzentriert. Gezielte Akquisitionen könnten ebenfalls ins Auge gefasst werden, um die Abdeckung angrenzender Märkte zu beschleunigen und den Kundennutzen zu erhöhen.

### Ausblick für 2022

In Anbetracht der starken Leistung im ersten Quartal 2022 und trotz der zunehmenden wirtschaftlichen Unsicherheiten hält Esker an seiner Prognose für das gesamte Jahr mit einem organischen Wachstum von 15-16 % fest. Bei diesem Wachstumsniveau wird eine Rentabilität von etwa 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

©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.

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](#).