

Pressemitteilung

Esker Q2 2024 Vertriebsaktivitäten

Rekord bei Auftragseingängen in Kombination mit starkem Umsatzwachstum bei Abonnements

LYON, Frankreich und Feldkirchen b. München — 16. Juli 2024

Umsatz in Millionen € (vor Prüfung)	Q2 2024 Millionen €	Q2 2023 Millionen €	Q2 2024/ Q2 2023 Wachstum ⁽⁴⁾	H1 2024 Millionen €	H1 2024/ H1 2023 Wachstum ⁽⁴⁾
SaaS-Abonnements	22,1	16,7	+32 %	42,1	+30 %
SaaS-Transaktionen ⁽¹⁾	19,9	20,4	-3 %	39,6	-1 %
Total SaaS	42,0	37,2	+13 %	81,7	+13 %
Implementierungsservices ⁽²⁾	9,0	7,0	+28 %	16,7	+25 %
Legacy Products ⁽³⁾	0,5	0,9	-47 %	0,9	-55 %
TOTAL Umsatz	51,5	45,1	+14 %	99,2	+13 %
Auftragseingänge ⁽⁵⁾⁽⁴⁾	7,3	4,6	+65 %	13,1	+50 %

⁽¹⁾ Beinhaltet Abonnements und Transaktionsumsätze

⁽²⁾ Beinhaltet Consulting und Professional Services

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

⁽⁴⁾ Wachstum basierend auf konstantem Wechselkurs: Wechselkurse aus 2024 wurden auf die Ergebnisse aus 2023 angewandt.

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

Umsatzwachstum angetrieben durch starken Aufschwung des Abonnement-Umsatzes

[Esker](#) erzielte im zweiten Quartal 2024 konsolidierte Umsatzerlöse in Höhe von 51,5 Millionen Euro, was einem Anstieg von 14 % im Vergleich zum zweiten Quartal auf Basis konstanter und aktueller Wechselkurse entspricht. Die Halbjahresumsatzerlöse stiegen laut Bericht um 13 % auf Basis von konstanten Wechselkursen und betrugen 99,2 Millionen Euro. Esker erzielte erneut das beste Quartal und Halbjahr seiner Geschichte in Bezug auf die Geschäftstätigkeit. Diese Leistung liegt im oberen Bereich des zu Jahresbeginn vom Unternehmen gesetzten Wachstumsziels (12-14 %).

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
www.esker.de/edi | 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

Im zweiten Quartal 2024 trieben die Einnahmen aus SaaS (+13 % auf Basis konstanter und aktueller Wechselkurse) das Wachstum an und machten 82 % des Gesamtumsatzes aus. Die Abonnement-Einnahmen stiegen um 32 % und repräsentierten 53 % der gesamten SaaS-Vertriebsaktivitäten, was das Wachstum der in den vorherigen Quartalen gemeldeten Buchungen widerspiegelt.

Diese herausragende Leistung wird durch einen leichten Rückgang der SaaS-Transaktionseinnahmen etwas überschattet. Dies lässt sich teilweise durch anhaltend angespannte makroökonomische Bedingungen erklären, die auf die von der Esker on Demand-Plattform verarbeiteten Volumen einwirken. Es spiegelt auch die Prioritäten der Vertriebsstrategie von Esker wider, die auf Widerstandsfähigkeit und Vorhersehbarkeit der Einnahmen fokussiert und daher Abonnements bevorzugt.

Im Einklang mit dem anhaltendem Vertriebs Erfolg stieg das Volumen für gebuchte Implementierungsservices stark an (+25 % auf Basis konstanter Wechselkurse und berichteten Ergebnissen) und machten 17 % des Gesamtumsatzes aus.

Schließlich setzten die Legacy-Produkte (1 % des Gesamtumsatzes) ihren erwartungsgemäßen Rückgang fort (-47 %).

Ein Rekordquartal und -halbjahr bei Auftragseingängen

Esker verzeichnete ebenfalls das beste Quartal und Halbjahr aller Zeiten bezüglich neuer Auftragseingänge. Der jährliche wiederkehrende Umsatz (Annual Recurring Revenue, ARR) der im zweiten Quartal 2024 unterzeichneten neuen Verträge stieg im Vergleich zum zweiten Quartal 2023 auf Basis konstanter Wechselkurse um 65 % auf 7,3 Millionen Euro. Im gesamten ersten Halbjahr 2024 belief sich der jährliche wiederkehrende Wert der Auftragseingänge auf 13,1 Millionen Euro, ein Anstieg von 50 %.

Die Buchungen wuchsen in allen Tochtergesellschaften in rasantem Tempo: Die US-Tochtergesellschaft (+116 %) verzeichnete dank intensiver Geschäftstätigkeit und einem besonders großen Vertrag im Juni (0,9 Millionen Euro ARR) außergewöhnliche Zahlen.

In Frankreich stieg der Auftragseingang um 18 %. Dies ist, wenn auch in geringerem Maße, den bevorstehenden gesetzlichen Verpflichtungen zur elektronischen Rechnungsstellung geschuldet. Die französische Tochtergesellschaft profitierte auch von einem günstigen Basiseffekt. In den übrigen europäischen Ländern und Asien war die Leistung bemerkenswert, mit einem Anstieg der Auftragseingänge um 46 %.

Das Rekordniveau der Auftragseingänge im zweiten Quartal 2024 wird dazu beitragen, das Wachstum der Einnahmen aus SaaS-Abonnements (53 % der SaaS-Umsätze im zweiten Quartal 2024) aufrechtzuerhalten und möglicherweise sogar zu beschleunigen und damit das Gesamtwachstum von Esker in den kommenden Quartalen zu unterstützen.

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
www.esker.de/edi | 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

Eine solide Finanzstruktur

Zum 30. Juni 2024 betrug die Liquidität von Esker 55,7 Millionen Euro (einschließlich 4,8 Millionen Euro, die als langfristige Investitionen klassifiziert sind), verglichen mit 45,2 Millionen Euro am 30. Juni 2023, nach Auszahlung der Dividende und der Gewinnbeteiligung an die Mitarbeitenden.

Mit einem niedrigen finanziellen Verschuldungsgrad (8,8 Millionen Euro am 30. Juni 2024) und über 134.000 eigenen Aktien (was einem Betrag von über 25 Millionen Euro entspricht) verfügt Esker über erhebliche finanzielle Autonomie, um seine Strategie umzusetzen. Der Ansatz konzentriert sich hauptsächlich auf die Beschleunigung des organischen Abonnementwachstums, ergänzt durch gezielte externe Wachstumsmaßnahmen, die auf die Integration angrenzender Lösungen und Technologien abzielen, die den Kunden einen höheren Mehrwert bieten.

Ausblick für 2024

Esker startete, dank ausgezeichneter Auftragseingänge in den vergangenen Monaten, sehr positiv in das Jahr 2024. Mit Inkrafttreten dieser Verträge wird das Umsatzwachstum in den kommenden Quartalen schrittweise angekurbelt. Zudem ermöglichen es die zu Beginn des Jahres 2024 umgesetzten Investitionsbeschränkungen bei Esker, die Rentabilität deutlich zu verbessern.

Angesichts des bemerkenswerten Wertes der Auftragseingänge im ersten Halbjahr 2024 hält Esker an seinem Umsatzziel von +12 bis +14 % (ohne Akquisitionen und Währungseffekte) für das gesamte Jahr 2024 fest. Bei diesem Aktivitätsniveau wird die operative Marge zwischen 12-13 % des Umsatzes liegen.

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 2023 einen Umsatz von 178,6 Millionen Euro. Weitere Informationen über Esker und die Lösungen des Unternehmens finden Sie unter: www.esker.de und www.esker.de/blog. Folgen Sie Esker auf [LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/esker) und bleiben Sie über alle Neuigkeiten auf dem Laufenden.

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
www.esker.de/edi | 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