

Umsatzsteigerung von 23 %

Cloud-basierte Lösungen sorgen erneut für Rekordquartal

München und Lyon, 12. Mai 2015 – Esker verzeichnete das erfolgreichste Quartal seit der Unternehmensgründung. Der Verkaufsumsatz im ersten Quartal 2015 belief sich auf 13,6 Mio. Euro – eine Steigerung von 12 % gegenüber dem gleichen Vorjahresquartal bei einem festen Wechselkurs (23 % auf Basis eines aktuellen Wechselkurses). Diese guten Ergebnisse sind größtenteils dem dynamischen Wachstum der cloud-basierten Lösungen, dem stärkeren US-Dollar und der guten Wirtschaftslage in den USA und in der Asien-Pazifik-Region zu verdanken.

18 % Wachstum bei cloud-basierten Lösungen

Die Gesamterlöse für die Esker-Cloud-Plattform sind im ersten Quartal 2015 um 18 % gestiegen (28 % auf Basis des aktuellen Wechselkurses). Das entspricht 70 % der Umsatzerlöse in diesem Quartal. Dieses Wachstum resultiert aus der großen Anzahl an Kunden, deren Verträge bereits in vorangegangenen Quartalen unterzeichnet wurden und jetzt in Kraft treten.

Ausblick auf 2015

Positive Faktoren wie rund 80 % wiederkehrender Umsatz, das Inkrafttreten von in diesem Quartal unterzeichneten Verträgen und eine bessere Marktlage tragen dazu bei, dass Esker eine organische Umsatzsteigerung von 8–12 % erwartet. Wenn der Euro unter 1,10 US-Dollar bleibt – was seit Ende 2014 der Fall ist – würde Esker von einem zusätzlichen Wachstum von 8–10 % profitieren. Darüber hinaus sorgt der Zusammenschluss mit CalvaEDI für ein Wachstum von 4–5 % in kommenden Quartalen.

Rentabilität und bessere Kapitalstruktur

Esker erwartet dank des dynamischen organischen Wachstums, der Steigerung des US-Dollars und der Integration von CalvaEDI für 2015 ein deutlich besseres Betriebsergebnis.

Das Barguthaben des Unternehmens beläuft sich zum 31. März 2015 auf 15,8 Mio. Euro (Vorjahr: 15,1 Mio. Euro). Die gute Netto-Cash-Lage gibt Esker die nötige finanzielle Unabhängigkeit zur Unternehmensentwicklung, ohne dabei Dividendenzahlungen Aktienrückkäufe zu beeinträchtigen.

UMSATZERLÖSE (UNGEPRÜFT)	Q1 2015 MIO. €	Q1 2014 MIO. €	WACHSTUM Q1 2015/Q1 2014*
SAAS-BASIERTE AUTOMATISIERUNG VON DOKUMENTENPROZESSEN ⁽¹⁾	9,5	7,4	+18 %
LIZENZ- UND WARTUNGSBASIERTE AUTOMATISIERUNG VON DOKUMENTENPROZESSEN ⁽²⁾	2,7	2,2	+4 %
LEGACY-LÖSUNGEN ⁽³⁾	1,4	1,3	-13 %
GESAMT	13,6	10,9	+12 %

⁽¹⁾Inklusive Esker on Demand und FlyDoc

⁽²⁾Inklusive Esker DeliveryWare

⁽³⁾Inklusive Fax-Server und Host-Access-Lösungen

*Wachstum ohne Währungseffekte: Wechselkurse von 2015 gelten für Zahlen von 2014.

Über Esker

Weltweit nutzen Unternehmen Lösungen von Esker, um ihre Dokumentenprozesse zu optimieren. Das Esker-Portfolio umfasst Cloud Computing-Lösungen zur Verarbeitung eingehender wie ausgehender Dokumente: Eingangs- und Ausgangsrechnungen, Aufträge und Bestellungen, Mahnungen, Lieferscheine, Lieferavise, Marketingkommunikation usw. Die Esker-Lösungen führen zu reduzierten papierbasierten Prozessen, wodurch Produktivitätszuwächse und Kosteneinsparungen erreicht werden. Mehr als 80.000 Unternehmen und Organisationen weltweit nutzen Esker-Lösungen, darunter BASF, Whirlpool, Lufthansa, Vodafone, Edeka, und ING DiBa.

Esker wurde 1985 in Lyon/Frankreich gegründet und ist gelistet im NYSE Alternext Paris (Code ISIN FR0000035818). Heute verfügt Esker über ein internationales Niederlassungsnetz mit ca. 280 Mitarbeitern, wobei sich der deutsche Sitz in München befindet. Im Jahr 2014 betrug der weltweite Umsatz ca. 46,2 Mio. Euro. Weitere Informationen zu Esker unter www.esker.de und www.esker.com. Esker auf Twitter: twitter.com/eskerinc; Esker-Blog: blog.esker.com

©2014 Esker S.A. 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.

Esker Software GmbH

Dornacher Str. 3a
85622 Feldkirchen

Tel: +49 (0) 89 700 887 0 – Fax: +49 (0) 89 700 887 70
info@esker.de – www.esker.de

Pressekontakt: Rafael Arto-Haumacher

Tel: +49 (0) 89 700 887 17
rafael.arto-haumacher@esker.de

Folgen Sie uns



Besuchen Sie unseren Blog
www.quitpaper.com