



PRECIO FISHBONE AB (publ)

KVARTALSRAPPORT Oktober - december 2016

BOKSLUTSKOMMUNIKÉ Januari – december 2016

Kvartalet oktober – december 2016

- Nettoomsättningen uppgick till 52,8 mkr (52,6).
- Rörelseresultatet (EBITA) blev 5,3 mkr (5,2).
- Rörelsemarginalen (EBITA) blev 10,0 % (9,8 %).
- Resultat efter skatt blev 3,6 mkr (3,9).
- Vinst per aktie efter finansiella poster blev 0,54 kr (0,55).
- Kassaflödet från den löpande verksamheten blev 6,9 mkr (7,5) vilket motsvarar 0,76 kr per aktie (0,81).

Helåret januari – december 2016

- Nettoomsättningen uppgick till 191,2mkr (174,1).
- Rörelseresultatet (EBITA) blev 15,4 mkr (15,4).
- Rörelsemarginalen (EBITA) blev 8,1 % (8,9 %).
- Resultat efter skatt blev 10,8 mkr (12,5).
- Vinst per aktie efter finansiella poster blev 1,58 kr (1,74).
- Kassaflödet från den löpande verksamheten blev 15,2 mkr (15,4) vilket motsvarar 1,66 kr per aktie (1,71).
- Styrelsen avser att föreslå årsstämman att för räkenskapsåret 2016 besluta om en oförändrad utdelning om 1,15 kronor (1,15) per aktie.

VD har ordet

2016 inleddes trögt med ett första kvartal som inte alls låg i linje med våra mål. Vi har jobbat hårt under året för att kompensera för den svaga starten. Ett starkt sista kvartal har fört oss ikapp 2015 vad gäller EBITA-resultat. EBITA-marginalen för helåret på 8,1 % (8,9) är dock sämre än 2015. Det sista kvartalet förbättrades dock marginalen till 10,0 % från 9,8 %. För helåret 2016 har en tillväxt på knappt 10 % gett ett EBITA-resultat på 15,4 MSEK.

Vi har under året investerat i ett antal marknadsinriktade satsningar. Satsningar som kostat pengar. Vi har byggt upp en partnerorganisation i Norden för försäljning av vår produkt Omnia Intranet. Vi har anställt personal och etablerat ett kontor i Kanada för en förbättrad marknadsnärvaro och leveransmöjlighet i Nordamerika för vår produkt NGO Online riktad mot biståndsorganisationer. Vi har ändrat fokus i vårt försäljnings- och marknadsföringsarbete för att effektivisera försäljningsprocessen och arbetar nu konsekvent med marketing automation för att ge potentiella kunder relevant information vid rätt tillfälle i beslutsprocessen. Alla dessa satsningar har varit positiva. Vi har under slutet på året fått våra första Omnia-kunder genom vårt partnernätverk. Vi har ökat affären hos befintliga NGO-kunder i Nordamerika och har i slutet på året t ex vunnit en intressant order från en ny typ av kund, ett forskningsinstitut vid Columbia University i New York. Med stöd av marketing automation har vi ökat precisionen i vårt försäljningsarbete avsevärt. För att sammanfatta så är min uppfattning att investeringarna ger mycket intressanta möjligheter redan från 2017. De har skapat en plattform för en ökad internationell närvaro och bidrar till att ge kunderna det mest relevanta erbjudandet vid rätt tillfälle.

Partnerskap är viktiga för oss. Vårt viktigaste partnerskap är med Microsoft och det har under året utvecklats på ett bra sätt med ännu tätare kontakter och gemensamma aktiviteter.

EPI är en annan viktig partner där vi klivit upp till den högsta partnernivån och är nu en Episerver Premium Partner. Ett målmedvetet arbete har utökat antalet kunder och tekniskt krävande webbplatser är vår specialitet. Vi ser fram mot ett fördjupat samarbete.

Vi har under året ingått ett nytt partnerskap med inRiver som är en ledande leverantör av PIM (Product Information Management)-system. Vi kommer genom detta bredda vårt erbjudande inom webb och e-handel till ett område som är mycket expansivt.

Att hitta ett VD-ord i ett IT-företag utan termen "digital transformation" är i dessa dagar ungefär lika sannolikt som att slå upp en dagstidning, av papper eller på nätet, utan att mötas av en tweet från Donald Trump. Gränsdragningen mellan digitalisering och digital transformation är mer en akademisk fråga än något att försöka utreda i ett VD-ord. Att vi verkar i en tid då nya tekniska förutsättningar ger helt nya möjligheter som leder till genomgripande förändringar av hur verksamheter bedrivs, snarare än att processer och procedurer "bara" digitaliseras är dock min uppfattning. Spetskunskap om teknik och vad den möjliggör är en del av vår roll. En annan lika viktig roll är att bidra till att den teknik som införs används och får de effekter som önskas. Oavsett om vi arbetar med framtidens spårbundna trafik, eller möjliggör för internationella biståndsorganisationer att öka effekten av arbetet i fält eller skapar digitala arbetsplatser för organisationer från 100 till 100 000 användare så är vi som bäst när vi är med hela vägen från idé till effekt. Det är inte omöjligt att detta är exempel på "digital transformation" men det är inte det centrala. Det centrala är att vi kan bidra med kunskap, engagemang och insikt så att vi hjälper kunden att uppnå önskad effekt.

Stockholm den 24 februari 2017

Christer Johansson

Kvartalet och helåret i sammandrag

Nettoomsättningen uppgick under det fjärde kvartalet 2016 till 52,8 mkr (52,6) således en något ökad omsättning jämfört med 2015. För helåret 2016 uppgick nettoomsättningen till 191,2 mkr (174,1) vilket motsvarar en ökning med 10 % jämfört med 2015.

Rörelseresultatet (EBITA) uppgick för fjärde kvartalet till 5,3 mkr (5,2) medförande ett nära på oförändrat resultat. Rörelseresultatet (EBITA) för helåret 2016 redovisas till 15,4 mkr (15,4).

I rörelseresultatet för fjärde kvartalet ingår avskrivningar enligt plan med totalt 0,7 mkr (0,8) och motsvarande för helåret var 2,6 mkr (2,2).

Resultatet efter finansnetto uppgick under fjärde kvartalet till 5,0 mkr (5,0) och för helåret 2016 till 14,5 mkr (15,7). Under andra kvartalet 2015 påverkades resultatet av en finansiell intäkt om 0,8 mkr relaterad till avyttring av finansiella instrument.

Resultat efter skatt uppgick under fjärde kvartalet till 3,6 mkr (3,9) och under helåret 2016 till 10,8 mkr (12,5)

Investeringar

Investeringar under fjärde kvartalet har gjorts med 1,1 mkr (1,4) och under helåret 2016 med 4,3 mkr (32,9) varav rörelseförvärv under 2015 utgjorde 29,4 mkr. Under helåret 2016 har anläggningstillgångar avyttrats för 0,4 mkr (0,5). En utförlig redogörelse för de finansiella konsekvenserna av rörelseförvärvet under första kvartalet 2015 har lämnats i bolagets årsredovisning som kan laddas ned från webbplats www.preciofishbone.se eller rekvideras från bolaget under adress Stortorget 8, 702 11 Örebro.

Likviditet och finansiell ställning

Kassaflödet under fjärde kvartalet från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital, blev 6,9 mkr (7,5). Under helåret 2016 uppgick motsvarande kassaflöde till mkr 15,2 (15,4).

Totalt kassaflöde blev under fjärde kvartalet 1,7 mkr (1,4). Det totala kassaflödet under helåret 2016 uppgick till -7,6 mkr (7,8).

Likvida medel uppgick på balansdagen den 31 december 2016 till 12,1 mkr, jämfört med 19,5 mkr den 1 januari 2016.

Koncernens egna kapital uppgick på balansdagen den 31 december 2016 till 95,0 mkr, jämfört med 94,5 mkr den 1 januari 2016. Årets förändring av eget kapital utgörs av periodens nettoresultat om 10,8 mkr och aktieutdelning med 10,6 mkr. Förändring av växelkursreserven utgörs av 0,3 mkr. Soliditeten uppgick på balansdagen den 31 december 2016 till 72 % jämfört med 70 % vid årets ingång.

Rapporten i sin helhet bifogas.

Denna information är sådan information som Precio Fishbone AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom verkställande direktörens försorg, för offentliggörande den 24 februari 2017 klockan 08:00.