



PRECIO FISHBONE AB (publ)

DELÅRSRAPPORT Januari - mars 2017

- Nettoomsättningen uppgick till 51,7 mkr (46,7).
- Rörelseresultatet (EBITA) blev 4,6 mkr (3,0).
- Rörelsemarginalen (EBITA) blev 9,0 % (6,4 %).
- Resultat efter skatt blev 3,3 mkr (2,1).
- Vinst per aktie före skatt blev 0,49 kr (0,31).
- Vinst per aktie efter skatt blev 0,36 kr (0,23).
- Kassaflödet från den löpande verksamheten blev 4,7 mkr (1,9) vilket motsvarar 0,51 kr per aktie (0,21).
- Föreslagen utdelning till årsstämman 1,15 kr (1,15) per aktie.

VD har ordet

Vi har inlett 2017 på ett mycket bättre sätt än vi startade 2016. En tillväxt på nära 11 % och en förbättring av både EBITA-resultat och EBITA-marginal innebär att året börjat på en nivå i linje med våra förväntningar. EBITA-marginalen ökade till 9,0 % (6,4) och EBITA-resultatet 4,6 mkr (3,0) vilket är en ökning med drygt 53 %. Att 2017 års första kvartal innehållit tre arbetsdagar mer än 2016 har haft en positiv effekt men en god efterfrågan på kvalificerade konsulter har medfört att debiteringsgraden också påverkats positivt. Andelen konsulttjänster som är kopplade till våra produkter har ökat jämfört med första kvartalet förra året och det har även försäljningen av produkter gjort men samtidigt har intäkterna för produkterna minskat i perioden. Det beror på att allt fler kunder väljer att köpa produkterna som en prenumeration på en molntjänst istället för en licens. Kan vi behålla kunderna innebär det en ökad intäkt över tid men det viktigaste är att prenumerationsmodellen efterfrågas av kunderna och att vi vinner affärer genom att erbjuda den.

Våra Ominaprodukter, som ger en snabb och effektiv möjlighet för en organisation att skapa en digital arbetsplats, utvecklas mycket bra och har gett oss en mycket stark position med över 100 installationer och 350 000 användare. Vår satsning på att även vinna affärer utanför Sverige genom partnernätverk har lyckats bäst i Finland. Där har vi också lyckats vinna upphandlingar av digitala arbetsplatser inom den offentliga sektorn genom att erbjuda lösningar baserade på Omnia. Vi arbetar vidare med partners i våra nordiska grannländer och det första landet vi går vidare till utanför Norden blir Nederländerna vilket sker under kvartal 2.

Den molntjänst vi utvecklat för att planera och administrera val, Kaskelot, har också fortsatt framgångar. Tjänsten säljs som en prenumeration och redan nu har kommuner med tillsammans mer en tredjedel av alla väljare tecknat abonnemang, i de flesta fall för fyra år framåt. Tjänsten effektiviserar och förenklar administrationen av alla typer av val vilket sänker kostnaderna för att genomföra ett val. Vi har goda förhoppningar om att täcka in fler kommuner och majoriteten av valmanskåren.

Både Omnia och Kaskelot är molntjänster som levereras genom Microsofts molnplattformar, Office 365 och Azure. Microsoft ledande position och vårt partnerskap med dem är viktiga för oss. Teknisk spets är vårt signum och partnerskapet hjälper oss på många sätt att fortsatt vara i teknikens framkant men vi kan inte "bara" teknik utan hjälper och stödjer våra kunder i många skeden av digitaliseringsprocessen t ex genom förändringsledning, effektkartläggning och införandestöd. Produkterna och konsulttjänsterna blir en paketerad lösning som kombinerar enkel förvaltning med flexibilitet.

Marknaden för våra konsulttjänster är förnärvarande god även om de genomsnittliga timpriserna släpar efter då prisjusteringarna i flera av de ramavtal vi levererar inom inte fullt ut motsvarar löneökningarna. Efterfrågan på produkter har ökat men då vi har en stor del av produktutvecklingskostnaderna i USD så påverkar den höga kursen våra kostnader negativt. Vi anställer på alla orter och vår produktaffär ökar så Precio Fishbone växer.

Vi har ett starkt produkterbudande, hög kompetens bland våra konsulter och ett fokus på områden inom IT-marknaden som växer, så jag ser positivt på möjligheterna att tillsammans med alla på Precio Fishbone utveckla verksamheten under 2017. Hur långt vi når beror på hur vi kontinuerligt lyckas förbättra och förändra vår leverans för att matcha den höga förändrings- och utvecklingstakt som vi ser just nu.

Stockholm den 10 maj 2017

Christer Johansson



Kvartal 1 2017

Intäkterna uppgick under det första kvartalet 2017 till 51,7 mkr (46,7). Det är en ökning med knappt 11 %.

Rörelseresultatet (EBITA) uppgick för kvartalet till 4,6 mkr (3,0). EBITA-marginalen var 9,0 % (6,4 %).

I rörelseresultatet för första kvartalet ingår avskrivningar enligt plan med totalt 0,6 mkr (0,7).

Kvartalets resultat efter skatt uppgick till 3,3 mkr (2,1).

Investeringar

Investeringar under kvartal 1 har gjorts med 0,6 (1,6) mkr.

Likviditet och finansiell ställning

Kassaflödet under kvartal 1 från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital, blev 4,7 mkr (1,9).

Totalt kassaflöde blev under kvartal 1 blev 11,7 mkr jämfört med 3,9 under första kvartalet 2016.

Likvida medel uppgick på balansdagen den 31 mars 2017 till 23,7 mkr, jämfört med 12,1 mkr den 1 januari 2017.

Det egna kapitalet uppgick på balansdagen den 31 mars 2017 till 98,3 mkr, jämfört med 95,0 mkr 1 januari 2017. Kvartalets förändring av eget kapital utgörs av kvartalets nettoresultat om 3,3 mkr.

Soliditeten uppgick på balansdagen den 31 mars 2017 till 70,9 % jämfört med 71,8 % 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 10 maj 2017 klockan 14:45.