

PRECIO FISHBONE AB (publ)
KVARTALSRAPPORT
April – juni 2018

HALVÅRSRAPPORT
Januari – juni 2018

Kvartalet april – juni 2018

- Nettoomsättningen uppgick till 58,6 mkr (51,0).
- Rörelseresultatet (EBITA) blev 6,2 mkr (4,8).
- Rörelsemarginalen (EBITA) blev 10,5 % (9,4%).
- Resultat efter skatt blev 4,3 mkr (2,4).
- Vinst per aktie efter skatt blev 0,46 kr (0,26).
- Kassaflödet från den löpande verksamheten blev 6,2 mkr (1,9) vilket motsvarar 0,68 kr per aktie (0,20).
- Utdelning om 1,20 kr (1,15) per aktie har verkställts.
- Ramavtalsupphandling med Energimyndigheten vunnit

Halvåret januari – juni 2018

- Nettoomsättningen uppgick till 114,2 mkr (102,7).
- Rörelseresultatet (EBITA) blev 12,4 mkr (9,4).
- Rörelsemarginalen (EBITA) blev 10,9 % (9,2%).
- Resultat efter skatt blev 8,7 mkr (5,6).
- Vinst per aktie efter skatt blev 0,95 kr (0,61).
- Kassaflödet från den löpande verksamheten blev 12,1 mkr (6,5) vilket motsvarar 1,32 kr per aktie (0,71).

VD har ordet

Utvecklingen har varit fortsatt god under det andra kvartalet 2018. Omsättningen har ökat med 15 % och rörelseresultatet med nära det dubbla. Att resultatet ökar mer än omsättningen beror på att vi med bibehållen hög beläggning har en förbättrad prisnivå för konsulttjänster och en ökande andel produktförsäljning.

Strategiskt ramavtal vunnet

Vi har sedan snart 15 år tillbaka arbetat med Energimyndigheten som en av våra viktigaste kunder. Det är därför mycket glädjande att vi fått förnyat förtroende att arbeta tillsammans med den fortsatta digitaliseringen av myndighetens verksamhet. Med förlängningar löper ramavtalet på 4 år och gäller all systemutveckling på Energimyndigheten. Beräknat värde för hela avtalsperioden är cirka 60 mkr. Avtalet är särskilt viktigt för vår Region Mälardalen med kontor i Eskilstuna, Örebro och Västerås. Den höga kompetens och den verksamhetskunskap som finns hos medarbetarna inom regionen var helt avgörande för att vi vann och fortsatt fått möjligheten att arbeta med spännande och utmanande uppdrag hos Energimyndigheten.

Produktförsäljningen växlar upp

I ingressen till VD-ordet nämnde jag att vi har en ökande andel produktförsäljning. Den ökar förstås också i absoluta tal eftersom vi växer. Vi ser också att den genomsnittliga storleken

ökar på de affärer vi vinner med kombinationen produkter och konsultationer. Det gäller både den direkta produktdelen av affären och de konsultationer som är kopplade till affären. Det gäller även för affärer med internationella kunder. Ett exempel är att ett av Österrikes största byggbolag valt Omnia Intranet som kommunikations- och samarbetsplattform för sina 19 000 anställda. För NGO online, som riktar sig mot biståndsorganisationer, har vi fått vår första kund i Sydkorea, Global Green Growth Institute. Vi har sedan tidigare SIDA som kund och nu har även svenska UD valt NGO online för stöd av hantering av internationellt bistånd. En nyckel för fortsatta internationella framgångar är globala och lokala partnerskap. För Omniaprodukterna bygger vi vidare på vårt partnersätverk och täcker idag in Norden, Tyskland, Österrike, Schweiz, Storbritannien, Nederländerna och Belgien i Europa. Vi har också tecknat avtal med den första partnern i USA. För NGO online har det globala samarbetsavtalet med Unit 4 gett de första affärerna.

Positiv utveckling i Danmark

I Danmark har vi valt att etablera närvaro genom ett eget kontor i Köpenhamn och i september har vi funnits på plats i ett år. Konkurrensen på den danska marknaden är hård men vi har lyckats mycket bra med rekryteringar av högsta kaliber och att vinna kunder. Bland kunderna finns bl a försäkringsbolaget Codan och danska kommuner. Vi har passerat 15 000 användare av Omnia Intranet hos danska kunder och kontoret går med vinst redan från detta kvartal! Pænt arbejdet minst sagt. Danmark utgör idag en mindre del av hela koncernen men utvecklingsmöjligheterna är stora och ett nära samarbete med Region Syd med kontor i Malmö och Växjö ger draghjälp.

Christer Johansson

Verkställande direktör