

PRECIO FISHBONE AB (publ)

Tidigare Precio Systemutveckling AB

KVARTALSRAPPORT april - juni 2015

DELÅRSRAPPORT januari – juni 2015

Kvartalet april – juni 2015

- Nettoomsättningen uppgick till 51,2 mkr (33,8).
- Rörelseresultatet (EBITA) blev 4,0 mkr (2,6).
- Rörelsemarginalen (EBITA) blev 7,8 % (7,8).
- Resultat efter skatt blev 3,8 mkr (2,0).
- Vinst per aktie efter skatt blev 0,41 kr (0,27).
- Kassaflödet från den löpande verksamheten blev 3,4 mkr (2,2) vilket motsvarar 0,37 kr per aktie (0,29).
- Utdelning om 0,75 kr per aktie har verkställts.
- Namnbyte till Precio Fishbone AB (publ) har genomförts.

Delåret januari – juni 2015

- Nettoomsättningen uppgick till 94,3 mkr (67,2).
- Rörelseresultatet (EBITA) blev 7,5 mkr (5,3).
- Rörelsemarginalen (EBITA) blev 8,0 % (7,9 %).
- Resultat efter skatt blev 6,5 mkr (4,1).
- Vinst per aktie efter skatt blev 0,73 kr (0,55).
- Kassaflödet från den löpande verksamheten blev 6,2 mkr (2,6) vilket motsvarar 0,70 kr per aktie (0,35).
- Samtliga aktier i Fishbone Systems AB har förvärvats och bolaget konsolideras från och med 1 mars 2015.

VD har ordet

Denna rapport är den första för ett helt kvartal efter samgåendet mellan Precio och Fishbone och den första under vårt nya namn Precio Fishbone. Processen med att föra samman Precio och Fishbone har hittills gått mycket bra tack vare hårt arbete och en stor vilja hos alla att få allt på plats så fort som möjligt. Givetvis återstår mycket arbete innan vi kan säga att samgåendeprocessen är avslutad men vi har kommit en god bit på väg.

Det ekonomiska utfallet under det andra kvartalet är bra. Omsättningen har ökat med över 51 % och justerat för effekten av samgåendet är ökningen cirka 8 % vilket innebär att vi fortsätter växa organiskt. Resultatet har följt med och ökat i samma takt som omsättningen vilket innebär att rörelsemarginalen (EBITA) är densamma som för motsvarande kvartal 2014. Detta trots att de yttre förutsättningarna egentligen varit sämre eftersom antalet arbetsdagar varit färre under det andra kvartalet i år jämfört med förra året. Vi har lyckats balansera detta genom att öka vår leverans av produkter och paketerade lösningar. Vår satsning på att komplettera vårt utbud med produkter och paketerade lösningar är strategiskt viktig och under kvartalet har vi arbetat intensivt med att utveckla en ny intranätprodukt. Projektet har drivits framgångsrikt med medarbetare från f d Fishbone och f d Precios svenska och vietnamesiska organisation och kommer att lanseras under det tredje kvartalet. Den process för snabb och flexibel produktutveckling som vi nu gemensamt förfinat är central för att kontinuerligt utveckla nya produkter och paketerade lösningar på ett effektivt sätt.

Någon bedömning av den totala marknadsutvecklingen är inget jag vågar mig på att göra men vi ser en positiv utveckling för flera av de områden vi är verksamma inom.

Microsofts fortsatta framgångar med Office 365 och vårt starka erbjudande av paketerade lösningar och produkter för intranät och ledningssystem baserade på SharePoint OnLine gör, tillsammans med lanseringen av SharePoint 2016, att vi ser en mycket intressant utveckling på denna del av marknaden framför oss.

Ett annat intressant område är webb och där vår inriktning är EPiServer. Vi har här ökat vår leverans både volymmässigt och geografiskt. Denna utveckling bedömer vi fortsätta under hösten.

Inom integration och business intelligence är efterfrågeläget bra och jag bedömer att vi kommer ha en fortsatt god utveckling inom dessa områden.

Offentliga upphandlingar har under lång tid i de flesta fall haft pris som det enda eller helt dominerande utvärderingskriteriet. Det gäller generellt fortfarande i många fall och då vill vi inte konkurrera men i de fall kvalitetsparametrar ges större vikt har vi haft framgång. Den del av offentlig sektor där våra uppdrag växer snabbast just nu är på den kommunala sida där vi bl a vunnit upphandlingar mot kommuner som Södertälje och Upplands Bro och utökat våra uppdrag inom regioner och landsting som Region Skåne och Örebro Läns Landsting.

Precio Fishbones huvudsakliga marknad är Sverige men genom vår lösning för biståndsorganisationer har vi hittat en internationell marknad och har under kvartalet t ex tecknat avtal med Oxfam Australia som är vår tredje kund i Australien. Vi har en stadig tillväxt inom detta område, inte minst genom den närvaro som vårt kontor i London skapar till internationella biståndsorganisationer. Utvecklingen är glädjande men vi har en potential för snabbare tillväxt som vi har som mål att utnyttja.

Stockholm den 28 augusti 2015

Christer Johansson