



**PRECIO FISHBONE AB (publ)**  
**KVARTALSRAPPORT**  
**april - juni 2016**

**DELÅRSRAPPORT**  
**januari – juni 2016**

**Kvartalet april – juni 2016**

- Nettoomsättningen uppgick till 52,4 mkr (46,5).
- Rörelseresultatet (EBITA) blev 4,8 mkr (4,0).
- Rörelsemarginalen (EBITA) blev 9,1 % (8,6 %).
- Resultat efter skatt blev 3,6 mkr (3,8).
- Vinst per aktie efter finansiella poster blev 0,51 kr (0,52).
- Kassaflödet från den löpande verksamheten blev 4,1 mkr (3,4) vilket motsvarar 0,45 kr per aktie (0,37).
- Utdelning om 1,15 kr per aktie har verkställts.
- Styrelsen omvald på årsstämman 10 maj
- Trafikverkets upphandling Systemstöd Planering med ett totalt beräknat ordervärde på 42,5 mkr vunnen
- Partneravtal tecknat med ALSO

**Delåret januari – juni 2016**

- Nettoomsättningen uppgick till 99,1 mkr (85,2).
- Rörelseresultatet (EBITA) blev 7,7 mkr (7,5).
- Rörelsemarginalen (EBITA) blev 7,8 % (8,9 %).
- Resultat efter skatt blev 5,8 mkr (6,5).
- Vinst per aktie efter finansiella poster blev 0,82 kr (0,93).
- Kassaflödet från den löpande verksamheten blev 6,1 mkr (6,2) vilket motsvarar 0,66 kr per aktie (0,70).

## VD har ordet

Kvartalet har jämfört med förra året varit mycket bra med en omsättningstillväxt på 13 % som är helt organisk. En omsättning på 52,4 mkr och ett rörelseresultat (EBITA) på 4,8 mkr ger en rörelsemarginal (EBITA-marginal) på 9,1 % jämfört med 8,6 % motsvarande kvartal förra året. Det goda resultatet beror på hög beläggning, dock med viss lokal variation, och bra utveckling av licensintäkterna.

I juni vann vi Trafikverkets upphandling av ett IT-system för planering av åtgärder i transport-systemet. IT-systemet ska bidra till en gemensam plan för alla investerings- och underhålls-åtgärder under de kommande 3 – 4 åren. Ett högtintressant projekt och en viktig affär, särskilt för vårt Borlängekontor, med en volym på totalt över 42 mkr som inkluderar ett långsiktigt förvaltningsåtagande under en minst en 10 års period.

Trafikverket är ett exempel på en av våra kunder inom offentlig sektor. Denna sektor är en viktig kundgrupp för Precio Fishbone. Utvecklingen mot ökad digitalisering har öppnat upp för många intressanta affärsmöjligheter. Inte minst inom utbyggnad av e-tjänster, webbaserade system och mobila lösningar. De hinder och i vissa fall den tveksamhet som funnits till att flytta systemstöd för offentlig verksamhet till molnet är också "som bortblåst" och utvecklingen går fort. Upphandlingarnas utformning ändras när tjänster och åtaganden upphandlas istället för utvecklingsresurser eller projekt. Med våra omfattande erfarenheter och djupa kunskaper av att utveckla och leverera molntjänster på Microsofts plattformar Office 365 och Azure och av att arbeta med digitaliseringsprojekt i offentliga verksamheter så ser vi oss som en självklar och långsiktig partner med goda förutsättningar att vinna denna typ av upphandlingar.

Vår produktsvit Omnia utökades under det första kvartalet med två nya produkter, Document Management och Quality Management System. Under det andra kvartalet har de första affärerna gjorts med paketerade lösningar baserade på dem. För Omnia Intranet har utvecklingen varit god under kvartalet. Med totalt över 50 organisationer som kunder och över 200 000 användare har Omnia Intranet en mycket stark marknadsposition i Sverige. För att öka marknadsnärvaron har vi under året börjat bygga upp en partnerorganisation genom vilken Omnia Intranet säljs och levereras på geografiska marknader där vi inte finns. Det är glädjande att de första affärerna gjorts av partners under kvartalet och genom ett avtal med ALSO, som har en närvaro i 15 europeiska länder, har vi fått tillgång till ett partnernetverk som skulle tagit oss mycket lång tid att bygga upp. Vi har börjat lanseringen i Finland och kommer att fortsätta med övriga Norden i ett nästa steg. Vi är fortfarande i ett uppbyggnadsskede när det gäller en partnerorganisation och än så länge innebär satsningen negativa kassaflöden. Vi har planerat för och räknar med fortsatta negativa kassaflöden från denna del av verksamheten även under resten av året.

En allt större andel av våra projektleveranser utgörs av paketerade lösningar med en produkt i botten och tillkommande konsultationer. En produktaffär som ger licensintäkter innebär också alltid konsultintäkter. Sambandet är inte enkelriktat utan insatser av våra konsulter ger förtroende för Precio Fishbone och möjligheter till att presentera våra produkter.

Vår strategi med en högkvalitativ konsultverksamhet kompletterad med paketerade lösningar ligger fast. Vi tror på en symbios mellan konsultverksamhet och att utveckla och erbjuda egna produkter.

*Stockholm den 24 augusti 2016*

*Christer Johansson*

## Kvartalet och sexmånadersperioden i sammandrag

Intäkterna uppgick under det andra kvartalet 2016 till 52,4 mkr (46,5) innebärande en ökning med 13 % jämfört med 2015. För sexmånadersperioden januari – juni 2016 uppgick intäkterna till mkr 99,1 (85,2) vilket motsvarar en ökning med 16 % jämfört med 2015.

Rörelseresultatet (EBITA) uppgick för andra kvartalet till 4,8 mkr (4,0) och det är en ökning med 20 %. Rörelseresultatet (EBITA) för sexmånadersperioden redovisas till 7,7 mkr (7,5) en ökning med 3 %.

I rörelseresultatet för andra kvartalet ingår avskrivningar enligt plan med totalt 0,7 mkr (0,4) och motsvarande för sexmånadersperioden var 1,3 mkr (0,7).

Resultatet efter finansnetto uppgick under andra kvartalet till 4,7 mkr (4,8) och för sexmånadersperioden till 7,5 mkr (8,2). Under andra kvartalet 2015 påverkades resultatet av en finansiell intäkt om 0,8 mkr.

Resultat efter skatt uppgick under andra kvartalet till 3,6 mkr (3,8) och under sexmånadersperioden till 5,8 mkr (6,5.)

## Investeringar

Investeringar under andra kvartalet har gjorts med 0,7 mkr (0,9) och under sexmånadersperioden med 2,3 mkr (30,7) varav rörelseförvärv under 2015 utgjorde 29,4 mkr. Under sexmånadersperioden har anläggningstillgångar avyttrats för 0,1 mkr (0,1). 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](http://www.preciofishbone.se) eller rekvireras från bolaget under adress Stortorget 8, 702 11 Örebro.

## Likviditet och finansiell ställning

Kassaflödet under andra kvartalet från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital, blev 4,1 mkr (3,4). Under sexmånadersperioden uppgick motsvarande kassaflöde till 6,1 mkr (6,2).

Totalt kassaflöde blev under andra kvartalet -11,8 mkr (-11,4). Utflödet av likvida medel är hänförligt till lämnad aktieutdelning med 10,6 mkr (6,2).

Det totala kassaflödet under sexmånadersperioden uppgick till -7,9 mkr (4,0).

Likvida medel uppgick på balansdagen den 30 juni 2016 till 11,6 mkr, jämfört med 19,5 mkr den 1 januari 2016.

Koncernens egna kapital uppgick på balansdagen den 30 juni 2016 till 89,6 mkr, jämfört med 94,5 mkr den 1 januari 2016. Halvårets förändring av eget kapital utgörs av periodens nettoresultat om 5,7 mkr och aktieutdelning med 10,6 mkr. Soliditeten uppgick på balansdagen den 30 juni 2016 till 69 % 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 och lagen om värdepappersmarknaden.  
Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 24 augusti 2016 klockan 07:30.*