

**PRECIO FISHBONE AB (publ)**  
**KVARTALSRAPPORT**  
**Juli - september 2018**

**NIOMÅNADERSPERIODEN**  
**Januari – september 2018**

**Kvartalet juli - september 2018**

- Nettoomsättningen uppgick till 48,4 mkr (39,7).
- Rörelseresultatet (EBITA) blev 4,8 mkr (2,0).
- Rörelsemarginalen (EBITA) blev 9,9 % (5,0%).
- Resultat efter skatt blev 3,3 mkr (1,0).
- Vinst per aktie efter skatt blev 0,35 kr (0,11).
- Kassaflödet från den löpande verksamheten blev 4,5 mkr (1,0) vilket motsvarar 0,49 kr per aktie (0,10).

**Niomånadersperioden januari – september 2018**

- Nettoomsättningen uppgick till 162,6 mkr (142,4).
- Rörelseresultatet (EBITA) blev 17,2 mkr (11,4).
- Rörelsemarginalen (EBITA) blev 10,6 % (8,0%).
- Resultat efter skatt blev 11,9 mkr (6,7).
- Vinst per aktie efter skatt blev 1,30 kr (0,73).
- Kassaflödet från den löpande verksamheten blev 16,2 mkr (7,5) vilket motsvarar 1,81 kr per aktie (0,82).

## VD har ordet

Vi har haft ett mycket starkt tredje kvartal med en omsättningsökning på 22 % och en ökning av rörelseresultatet med 140 %. Det gör att vi haft vårt bästa tredje kvartal någonsin! Semesteruttag påverkar konsultdelen av verksamheten negativt i detta kvartal men det har kompenseras av ökande produktförsäljning.

Ett kvartal dominerat av val

I nära 50 av Sveriges kommuner, bl a Stockholm, Göteborg, Malmö, Luleå och Åtvidaberg för att nämna några, användes vår SaaS-tjänst Kaskelot för att administrera valen i september. I de kommuner som använde Kaskelot finns cirka 2/3 av Sveriges hela valmanskår. För att administrationen av ett val ska fungera klanderfritt är kraven på tillgänglighet och säkerhet mycket höga. Både under tiden innan valet och på valdagen har vi haft en mycket hög incidentberedskap. Allt fungerade dock helt utan några som helst störningar. Vi är mycket stolta och glada att vi kunnat bidra till att underlätta Valnämndernas viktiga arbete med att genomföra valet. Nästa ordinarie val är till Europaparlamentet i maj 2019 och vi hoppas att ännu fler kommuner valt Kaskelot som stöd till dess.

Vi bygger vidare med Omnia

Under namnet Omnia har vi samlat våra produkter för att skapa ett modernt, effektivt, digi-

taliserat arbetsliv. Volymen av den direkta produktdelen av affären och de konsultationer som är kopplade till affären växer stadigt och vi har nu över 160 kunder med tillsammans över en halv miljon användare. Merparten av kunderna finns i Skandinavien men användarna är utspridda globalt. Vi har under kvartalet gjort den första implementationen hos en kanadensisk kund som är en federal myndighet med 5 000 användare. En bra start på en ny geografisk marknad för Omnia! Framgången sporrar oss till att arbeta ännu hårdare med etableringen i Nordamerika.

En viktig del av vår strategi för nå ut till marknaden med Omnia är att skapa ett nätverk av utvalda partners. Vi tecknar just nu avtal med nya partners varje vecka till vårt partnerprogram. De investeringar vi gjort och gör börjar bära frukt i form av vunna affärer och ökande intäkter. Att skapa ett livskraftigt partnernätverk är prioriterat när det gäller internationell expansion men det utesluter inte egen närvaro på utvalda marknader.

Tillväxt i konsultaffären

Vi har en stark marknadsposition och det är en mycket god efterfrågan på den typ av högt kvalificerade konsulttjänster som vi erbjuder. Olika kunder har olika behov och preferenser för hur de vill att leveransen ska vara utformad. Vi driver projekt och ingår åtaganden med helhetsansvar för leveransen såväl som vi erbjuder kompetensteam eller enskilda specialister som resurser. Projekt och åtaganden är ofta kopplade till de produkter vi utvecklat. Tillväxten i konsultaffären har varit i linje med våra förväntningar och ligger på knappt 10 % hittills i år.

**Christer Johansson**

Verkställande direktör