

Capacent Holding AB (publ) – Delårsrapport för januari – september 2019

Capacent Holding AB (publ) ("Capacent" eller "Bolaget") offentliggör idag Bolagets delårsrapport för perioden januari – september 2019.

Juli - september 2019

- Under perioden genomfördes förvärvet av RGPs nordiska verksamhet. Alla kostnader hänförliga till förvärvet har tagits under perioden och uppgår i sin helhet till 4,1 MSEK.
- Omsättningen för perioden uppgick till 48,2 MSEK, en minskning med 12,4 procent jämfört med samma period föregående år.
- Rörelseresultatet (EBIT) för perioden exklusive kostnader hänförliga till förvärvet av RGP uppgick till -3,4 MSEK (0,2), Rörelseresultatet (EBIT) för perioden uppgick till -7,5 MSEK (0,2).
- Resultatet före skatt för perioden exklusive kostnader hänförliga till förvärvet av RGP uppgick till -4,5 MSEK (0,2). Resultat före skatt för perioden uppgick till -8,6 MSEK (0,2).
- Resultatet per aktie för perioden exklusive kostnader hänförliga till förvärvet av RGP uppgick till -0,9 SEK (0,1). Resultat per aktie för perioden uppgick till -2,4 SEK (0,1).
- Kassaflödet från den löpande verksamheten för perioden uppgick till -9,4 MSEK (-13,9).

Januari - September 2019

- Under perioden genomfördes förvärvet av RGPs nordiska verksamhet. Alla kostnader hänförliga till förvärvet har tagits under perioden och uppgår i sin helhet till 4,1 MSEK.
- Omsättningen för perioden uppgick till 187,3 MSEK, en ökning med 0,7 procent jämfört med samma period föregående år.
- Rörelseresultatet (EBIT) för perioden exklusive kostnader hänförliga till förvärvet av RGP uppgick till 5,4 MSEK (9,8), Rörelseresultat (EBIT) för perioden uppgick till 1,3 MSEK (9,8).
- Resultatet före skatt för perioden exklusive kostnader hänförliga till förvärvet av RGP uppgick till 2,6 MSEK (9,0). Resultat före skatt för perioden uppgick till -1,5 MSEK (9,0).
- Resultatet per aktie för perioden exklusive kostnader hänförliga till förvärvet uppgick till 1,3 SEK (2,2). Resultat per aktie för perioden uppgick till -0,2 SEK (2,2).
- Kassaflödet från den löpande verksamheten för perioden uppgick till -8,3 MSEK (3,1).
- Utdelning har utbetalats med 8,1 MSEK (2,7).

VD:s kommentar:

Perioden präglades av vårt förvärv av RGPs nordiska verksamhet och en positiv utveckling i våra nya verksamheter Capasearch och Capacity.

Det tredje kvartalet är traditionellt sett det svagaste kvartalet i vår bransch på grund av semesterperioden. Resultatet för kvartalet är negativt vilket är normalt för säsongen. Jämförelseperioden var dessutom, som vi kommunicerade i Q3 rapporten 2018, exceptionellt starkt. Årets tredje kvartal bör bedömas utifrån detta.

Förvärvet av RGPs nordiska verksamhet är viktig för stora delar av vår verksamhet i Sverige och då framförallt för Capacity och för management consulting.

Capacity grundades i juni och fick en bra start med uppdrag hos befintliga Capacentkunder. Förvärvet av RGP accelererade framgångarna med närmare 30 pågående uppdrag, nya

medarbetare och ett stort, aktivt nätverk av associerade konsulter. Vi ser nu hur Capacify blivit en betydande spelare på interimsmarknaden. Omsättningen ökade rejält i Capacify i september och resultatet är positivt för Q3.

I Capasearch börjar vi under kvartalet se frukten av ett systematiskt affärsutvecklingsarbete och marknadsbearbetning där vi träffat många företag. Vi lyckas formulera hur vi skiljer oss från övriga aktörer på marknaden och har byggt vår leveranskapacitet för att säkerställa en hög kundbelåtenhet. Under tredje kvartalet har vi nått en penetration av marknaden som gör att vi växer med god lönsamhet.

Utvecklingen i både Capacify och Capasearch är en indikation på att vår strategi att bygga en plattform med verksamheter som kompletterar vår kärnverksamhet är rätt. Båda bolagen har en hög organisk tillväxt och är lönsamma i kvartalet. Under nästa år vill vi fortsätta tillväxten i Sverige och har för avsikt att lansera både Capacify och Capasearch även i Finland.

Förvärvet av RGP stärker även vår förmåga inom management consulting genom att vi får nya medarbetare med kompletterande kompetenser. Vi kan nu ännu bättre stödja våra kunder i integrationer efter förvärv, processautomatisering genom robotisering samt transformation av ekonomifunktioner. Vi har också fått en bredare kundportfölj med möjligheter till mer omfattande och längre samarbeten.

De direkta konsekvenserna av förvärvet är dels en ökning av immateriella tillgångar om ca 1,3 miljoner SEK, dels engångskostnader om 4,1 MSEK. Därtill kommer en påverkan av rörelsekapitalet. Vår initiala bedömning var att förvärvet skulle resultera i en omsättningsökning år 2020 på mellan 30-70 MSEK och genom ett lyckat integrationsarbete har vi goda förhoppningar om att nå en omsättning i den högre delen av det angivna spannet.

Vi ser att verksamheten inom management consulting påverkas på samtliga marknader på grund av orosmoment i ekonomin. Detta resulterar i lägre omsättning och lönsamhet än under samma period året innan.

I Sverige har vi fortfarande för få stora projekt, vilket påverkar omsättningen och lönsamheten negativt. I Q2 rekryterade vi flera nya seniora medarbetare i syfte att stärka sälj- och leveransförmågan och en ny kull analytiker började i september. Vi inväntar nu effekten av dessa rekryteringar där alla bidrar till en ökad intäkt per konsult. Fokus ligger nu på marknadsbearbetningen med många riktade marknadsinitiativ. Vi har också ökat kostnadsmedvetenheten och minskar på ersättningsrekryteringar tills vi ser en bättre stabilitet.

I Finland har projektportföljen länge bestått av stora och långa projekt där de flesta medarbetarna varit uppbundna i leveransen. Nu har några av dessa avslutats och fokus ligger nu framförallt på marknadsbearbetning.

Vi genomför ett inbound marketing-projekt i den finska verksamheten med syfte att få skalbarhet i marknadsföringen och leadgenerering. Vi räknar med att se effekten av detta initiativ successivt under 2020 och att ta det till den svenska marknaden under 2020.

Den isländska verksamheten har en lägre omsättning än under samma period förra året. Vi har sänkt kostnadsnivån genom lönsamhetsprogrammet och kommer fortsatt att verka för bättre lönsamhet genom offensiva marknadsaktiviteter och arbeta med vår prissättning. Vi kommer också accelerera omvandlingen i medarbetarstrukturen för att få en bättre balans mellan erfarna och mera juniora medarbetare.

Med bas i management consulting ser vi nu fram emot att utveckla Capacentplattformen som för närvarande kompletteras av Capacify och Capasearch. Den förra ska över tid generera en god lönsamhet med tillväxt. Våra nya verksamheter ska stå för högre tillväxt med successivt förbättrade marginaler.

Edvard Björkenheim
Koncernchef och VD

För ytterligare information kontakta:

Edvard Björkenheim, CEO
edvard.bjorkenheim@capacent.se
+46 76 001 58 01

Mattias Ek, CFO/COO
mattias.ek@capacent.se
+46 73 533 00 13

Certified Adviser:
Mangold Fondkommission AB är Bolagets Certified Adviser
info@mangold.se
+46 8 5030 1550

Kort om Capacent Holding AB (publ):

Capacent är ett nordiskt managementkonsultbolag, som driver förändring i syfte att förbättra företags lönsamhet och kassaflöde. Med ett brett tjänsteerbjudande och cirka 170 anställda på fem kontor i Sverige, Finland och Island har Capacent en stark position på den nordiska marknaden. Kännetecknande för Capacents verksamhet är starkt fokus på verkställande och resultat.

Denna information är sådan information som Capacent är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades för offentliggörande den 12 november 2019 kl. 08.35 CET.