

Capacent Holding AB (publ) – Bokslutskommuniké 2017

Capacent Holding AB (publ) ("Capacent" eller "Bolaget") offentliggör idag Bolagets bokslutskommuniké för perioden januari – december 2017.

Oktober - December 2017

- Omsättningen för perioden uppgick till 67,3 MSEK, en ökning med 74,1 procent jämfört med samma period föregående år. Justerat för förvärv ökade omsättningen med 16,8 procent.
- EBITDA exklusive omvärdering av tilläggsköpeskilling uppgick till 10,4 MSEK. EBITDA för perioden uppgick till 16,1 MSEK (4,4)
- Rörelseresultat för perioden uppgick till 10,4 MSEK (4,3)
- Resultat före skatt för perioden uppgick till 10,2 MSEK (3,9)
- Resultat per aktie för perioden uppgick till 2,6 SEK (1,1)
- Kassaflödet från den löpande verksamheten för perioden uppgick till 9,1 MSEK (-1,9)

Januari - December 2017

- Omsättningen för perioden uppgick till 200,4 MSEK, en ökning med 40,2 procent jämfört med samma period föregående år. Justerat för förvärv minskade omsättningen med 3,9 procent.
- EBITDA exklusive omvärdering av tilläggsköpeskilling uppgick till 7,2 MSEK. EBITDA för perioden uppgick till 12,9 MSEK (10,8)
- Rörelseresultat för perioden uppgick till 5,9 MSEK (10,3)
- Resultat före skatt för perioden uppgick till 5,0 MSEK (10,6)
- Resultat per aktie för perioden uppgick till 1,2 SEK (3,1)
- Kassaflödet från den löpande verksamheten för perioden uppgick till 9,6 MSEK (2,5)
- Föreslagen utdelning om totalt 1,0 SEK (3,0) per aktie

VD:s kommentar:

I det fjärde kvartalet levererade vi vår högsta omsättning och vårt bästa resultat någonsin under ett kvartal i absoluta termer. På koncernnivå ökade omsättningen med mer än 70% i förhållande till Q4 2016 tack vare det isländska förvärvet och att verksamheten i Sverige och Finland har återhämtat sig till målnivåer med två kvartal i rad med ökad omsättning jämfört med föregående år. På Island har fokus varit att etablera stabil lönsamhet och vi följer vår kommunicerade ambition att Island skall bidra positivt till vinst per aktie 2018.

I Sverige präglades det sista kvartalet av flera stora projekt och hög beläggning. Resultatet förbättrades avsevärt och EBITDA marginalen likaså. Projektportföljen var mångsidig med bland annat resultatförbättringsprogram, kapitalrationaliseringsprojekt och integrationsuppdrag vid samgående av bolag. Kännetecknande för dessa är en hög grad av förändringsledning, där kunderna värdesätter vår förmåga att genomföra och realisera resultat. Våra tjänster kopplade till kundstrategi med prissättning som huvudtjänst har fortsatt hög efterfrågan och tillväxten inom området fortsätter.

Det systematiska affärsutvecklandet i Finland börjar ge resultat. Kvartalets omsättning ökade och resultatet trefaldigades i förhållande till året innan. Vi har flera nya kunder och har lyckats väl i

breddandet av vårt erbjudande till prissättningstjänster. Våra prestationsbaserade uppdrag utvecklas i rätt riktning, vilket visar på värdeskapandet av vårt arbete. Detta är glädjande men kan göra att kvartalsresultatet varierar i större utsträckning.

På Island har vi under det fjärde kvartalet börjat se de första effekterna av arbetet med förbättrad lönsamhet. Omorganiseringen under tredje kvartalet innebar tydligare ansvar och bättre fokus på affärsgenerering. Vi ser ett uppsving i efterfrågan inom tjänster kopplade till business analytics. Under 2018 fortsätter arbetet för att nå en lönsamhet som är i linje med koncernens mål för att därefter accelerera den organiska tillväxten.

Vårt delägda dotterbolag Dividuals omsättning växer med en affärsmodell som har en lägre resultatmarginal än koncernens övriga verksamhet. Detta vägs upp av lägre risk och högre tillväxtpotential. Bolaget befinner sig fortsatt i en uppbyggnadsfas.

Året 2017 nådde vi inte våra finansiella mål. Under det första halvåret investerade vi mycket i framtiden, framför allt i form av det isländska förvärvet, etablerandet av Dividuals och flytt av kontor i Stockholm. Detta tog fokus från affären samtidigt som vi då upplevde att kunderna valde att skjuta upp på besluten av att initiera utvecklingsprojekt. Därtill var en oproportionerligt stor andel av våra konsulter föräldradediga. Under andra halvåret såg vi en successiv förbättring i affären på alla marknader.

Vi fortsätter fokusera på affärsgenerering och samtidigt på det långsiktiga arbetet med att höja Capacents profil, växa och öka marginalerna. Som ett led i att leverera enligt vår plan ser vi över organisationen i Sverige och har i februari 2018 utsett en landschef från våra egna led och etablerat en ny ledningsgrupp. Jag ser med tillförsikt på affärsutvecklingen under innevarande år och anser att det nu finns goda förutsättningar för ett framgångsrikt år.

Edvard Björkenheim
Koncernchef och Vd

För ytterligare information kontakta:

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

Robin Paulsson, CFO
Robin.paulsson@capacent.se
+46 70 750 08 63

Certified Adviser:

Mangold Fondkommission AB är bolagets Certified Adviser
Telefon: +46 (0)8 5030 1550
E-post: info@mangold.se

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 150 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 marknadsmiss-bruksförordning. Informationen lämnades för offentliggörande den 20 februari 2018 kl. 08.35 CET.