



PRECIO FISHBONE AB (publ)
KVARTALSRAPPORT
juli - september 2017

DELÅRSRAPPORT
januari – september 2017

Kvartalet juli – september 2017

- Nettoomsättningen uppgick till 39,7 mkr (39,2).
- Rörelseresultatet (EBITA) blev 2,0 mkr (2,4).
- Rörelsemarginalen (EBITA) blev 5,0 % (6,1%).
- Resultat efter skatt blev 1,0 mkr (1,5).
- Vinst per aktie efter finansiella poster blev 0,17 kr (0,22).
- Kassaflödet från den löpande verksamheten blev 1,0 mkr (2,2) vilket motsvarar 0,10 kr per aktie (0,24).
- Kontor öppnat i Köpenhamn.

Delåret januari – september 2017

- Nettoomsättningen uppgick till 142,4 mkr (138,3).
- Rörelseresultatet (EBITA) blev 11,4 mkr (10,1).
- Rörelsemarginalen (EBITA) blev 8,0 % (7,3 %).
- Resultat efter skatt blev 6,6 mkr (7,2).
- Vinst per aktie efter finansiella poster blev 1,04 kr (1,04).
- Kassaflödet från den löpande verksamheten blev 7,5 mkr (8,3) vilket motsvarar 0,82 kr per aktie (0,90).

VD har ordet

Det tredje kvartalet är som vanligt det svagaste för Precio Fishbone, liksom för de flesta av våra kollegor i branschen. Semesteruttaget hos både oss och våra kunder påverkar antalet arbetade timmar och debiteringsgraden. Nedgången gäller särskilt konsultdelen av verksamheten, men även produktförsäljningen påverkas då det under kvartalet görs färre avslut och leveranser. Det tredje kvartalet i år skiljer sig inte från tidigare år även om omsättningen ökat till 39,7 mkr (+1,2%) så har kvartalet det lägsta rörelseresultatet (EBITA) under året med 2,0 mkr och en rörelsemarginal (EBITA-marginal) på 5,0%. För niomånadersperioden t o m september har omsättningen ökat med 3,0% och rörelseresultatet med 12,3% till 11,4 mkr vilket innebär att rörelsemarginalen (EBITA) ökat till 8,0%.

Under kvartalet har vi valt att etablera ett kontor i Köpenhamn och även startat en satsning på Product Information Management (PIM). Detta har resulterat i att rörelseresultatet (EBITA) har sjunkit med cirka 0,4 mkr jämfört med förra året. Kostnaderna är dock av engångskaraktär och i båda fallen kommer satsningarna att börja generera intäkter redan under Q4. Vi har också haft högre kostnader för personalrekrytering.

Förändringar i affärsmodellen för våra produkter påverkar också när i tiden intäkter och kassaflöden uppstår. Vår Omnia-produktsvit för intranät, dokumenthantering och kvalitetsledning har vi redan från lanseringen erbjudit både som traditionella licenser och som prenumerationstjänster. För vår produkt som riktar sig mot biståndsorganisationer, NGO Online, har vi sedan en tid introducerat en prenumerationstjänst under namnet NGO Online GO!. Glädjande nog har vi nu fått den första kunden genom att en amerikansk biståndsorganisation valt NGO Online GO!, dvs en prenumerationstjänst. Våra erbjudanden om att kunna prenumerera på tjänster är kunddrivna och deras popularitet ökar. Momentant innebär det visserligen mindre intäkter och lägre kassaflöde, men över tid så ökar både intäkterna och kassaflödet. Prenumerationstjänster ger en stabil grund med återkommande intäkter från år till år.

Under kvartalet har Microsofts stora årliga internationella konferenser, Inspire och Ignite, ägt rum. Vi har deltagit i båda och är imponerade över Microsofts målmedvetna utveckling av sina erbjudanden. En naturlig del är en fortsatt fokusering på moln och mobilitet. Det är precis i linje med vad vi ser som behov i våra kunddialoger. Digital transformation underbyggd med stöd av lösningar utvecklade på Microsofts plattform är vår specialitet.

En annan specialitet är webbutveckling där vi bygger vårt erbjudande på Episervers plattform. Episervers nya erbjudanden inom Cloud, Social och Campaign har vi snabbt kunnat omvandla till attraktiva kundlösningar. En nominering av Episerver till titeln "Early Adopter of the Year" är hedrande men den kundnytta som lösningar med ny teknik skapat är det viktigaste för oss. (Okey, lite dåliga förlorare är vi nog också.)

Det är fortsatt hög efterfrågan på it-konsulttjänster inom de områden vi verkar för närvarande. Det finns vissa lokal variationen men generellt gäller det för alla orter vi är etablerade på. I den förra kvartalsrapporten beskrev jag vår utmaning i att växa numerärt då det finns en brist på duktiga it-konsulter. Det är därför extra glädjande att rapportera att vi under kvartalet har rekryterat 11 personer. Netto innebär rekryteringarna en ökning av antalet medarbetare med 9. Jag är mycket nöjd med att vi lyckats med detta i den något överhettade situation som råder. Vi jobbar hårt varje dag för att vara en attraktiv arbetsgivare som nya medarbetare vill söka sig till och befintliga stanna kvar hos. Då våra konsulter är de som skapar värde oavsett leveransform är det oerhört viktigt att vi lyckas och det kommer vi fortsätta arbeta mycket hårt för.

Malmö den 27 oktober 2017

Christer Johansson

Kvartalet och niomånadersperioden i sammandrag

Intäkterna uppgick under det tredje kvartalet 2017 till 39,7 mkr (39,2) innebärande en ökning med 1,2 % jämfört med 2016. För niomånadersperioden januari – september 2017 uppgick intäkterna till mkr 142,4 (138,3) vilket motsvarar en ökning med 3,0 % jämfört med 2016.

Rörelseresultatet (EBITA) uppgick för tredje kvartalet till 2,0 mkr (2,4) och för niomånadersperioden redovisas till 11,4 mkr (10,1) dvs en ökning med 12,9 %.

I rörelseresultatet för tredje kvartalet ingår avskrivningar enligt plan med 0,7 mkr (0,6) och motsvarande för niomånadersperioden redovisas 2,1 mkr (2,0).

I juni 2017 belastades resultatet (EBIT) med en kostnad om 1,2 mkr relaterad till slutlig likvid för förvärvet år 2015 av Fishbone Systems AB. Därmed är samtliga köpeskillingar reglerade och inga återstår att betala.

Resultatet efter finansnetto uppgick under tredje kvartalet till 1,6 mkr (2,0) och för niomånadersperioden till 9,5 mkr (9,5).

Resultat efter skatt uppgick under tredje kvartalet till 1,0 mkr (1,5) och under niomånadersperioden till 6,7 mkr (7,2)

Investeringar

Investeringar under tredje kvartalet har gjorts med 1,6 mkr (0,8) och under niomånadersperioden med 3,8 mkr (2,6). Under niomånadersperioden har anläggningstillgångar avyttrats för 0,3 mkr (0,2).

Likviditet och finansiell ställning

Kassaflödet under tredje kvartalet från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital, blev 1,0 mkr (2,2). Under niomånadersperioden uppgick motsvarande kassaflöde till 7,5 mkr (8,3).

Totalt kassaflöde blev under tredje kvartalet -2,2 mkr (-1,4). Det totala kassaflödet under niomånadersperioden uppgick till -2,9 mkr (-9,3) efter aktieutdelning om 10,6 mkr.

Likvida medel uppgick på balansdagen den 30 september 2017 till 9,0 mkr, jämfört med 12,1 mkr den 1 januari 2017.

Koncernens egna kapital uppgick på balansdagen den 30 september 2017 till 90,6 mkr, jämfört med 95,0 mkr den 1 januari 2017. Årets förändring av eget kapital utgörs av periodens nettoresultat om 6,7 mkr och aktieutdelning med 10,6 mkr samt omräkningsdifferenser i eget kapital i dotterföretag -0,5 mkr. Soliditeten uppgick på balansdagen den 30 september 2017 till 72 % jämfört med 72 % 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, MAR. Informationen lämnades, genom verkställande direktörens försorg, för offentliggörande den 27 oktober 2017 klockan 08:00.

Erik Penser Bank AB är bolagets Certified Adviser enligt Nasdaq First North Premier Stockholms regelverk.