

# PRECIO FISHBONE AB (publ)

## DELÅRSREDOGÖRELSE

Juli - september 2015

## DELÅRSREDOGÖRELSE

Januari – september 2015

- Nettoomsättningen uppgick under tredje kvartalet till 39,8 mkr (28,0) och för hela niomånadersperioden till 134,1 mkr (95,2).
- Rörelseresultatet (EBITA) blev för tredje kvartalet 2,7 mkr (1,5) och för hela niomånadersperioden 10,2 mkr (6,9).
- Rörelsemarginalen (EBITA) blev under tredje kvartalet 6,8 % (5,5 %) och under hela niomånadersperioden 7,6 % (7,2 %).
- Resultat efter skatt blev under tredje kvartalet 2,1 mkr (1,0) och för hela niomånadersperioden 8,6 mkr (5,1).
- Vinst per aktie efter skatt under tredje kvartalet blev 0,23 kr (0,14) och under hela niomånadersperioden 0,96 kr (0,68).
- Kassaflödet från den löpande verksamheten under tredje kvartalet blev 1,7 mkr (1,0) vilket motsvarar 0,19 kr per aktie (0,12). För hela niomånadersperioden blev kassaflödet från den löpande verksamheten 8,0 mkr (3,6) vilket motsvarar 0,89 kr per aktie (0,48).

## VD har ordet

Vi har gjort vårt bästa tredje kvartal någonsin vilket är mycket glädjande! Kvartalet började visserligen lite trögt med en del beläggningsluckor lokalt men avslutades mycket starkt.

Omsättningen ökade med över 42 % jämfört med 2014. Justerat för effekten av samgåendet är ökningen cirka 5 % vilket innebär att vi också växer organiskt. Resultatet har ökat snabbare än omsättningen vilket innebär att rörelsemarginalen (EBITA) har ökat till 6,8 % jämfört med 5,5 % motsvarande kvartal 2014.

Från och med september har vi haft en bra beläggning i konsultdelen av verksamheten samt en mycket stark försäljning av paketerade lösningar. En paketerad lösning utgår från en produkt och sedan görs kund Anpassningar i olika omfattning, från enkla ändringar av grafisk profil till utveckling av avancerad tilläggsfunktionalitet. Allt beroende på kundens behov. Denna typ av leveranser har fördelar för kunden genom att de till mindre risk, ett lägre pris och på kortare tid får en effektiv lösning. Vår andel av denna typ av leveranser ökar och särskilt har den intranätprodukt som lanserades i slutet på augusti under namnet Omnia Intranet fått en rivstart. På kort tid har vi framgångsrikt utvecklat, lanserat och levererat en ny produkt. Vi fortsätter på denna väg och arbetar vidare med nästa produkt med målet att lansera den under första kvartalet 2016. Att kontinuerligt kunna utveckla nya produkter och paketerade lösningar på ett effektivt sätt med utvecklare i Sverige och Vietnam tror vi är en viktig konkurrensfaktor.

Ett annat exempel på en paketerad lösning är NGO online som riktar sig mot internationella biståndsorganisationer. Denna lösning fick hederspris på Microsoft Partner Awards 2015 vilket vi är mycket stolta över liksom över den uppskattning den möter i de organisationer som valt den för att stödja sin insatsverksamhet. Den senaste organisationen som valt vår lösning är Action against Hunger i USA.

Under hösten kommer vi att intensivifiera vår marknadsbearbetning. En viktig del av detta är att medverka på partnerarrangemang som Microsoft TechDays och EPiServer Ascend - 15. En annan del är konferenser och mässor där vi bl a är guldspansör till European SharePoint Conference som går av stapeln i Stockholm i början på november. Egna seminarier och webinarier är en tredje viktig marknadsföringskanal, digital marknadsföring en fjärde. Vår närvaro och exponering i samtliga dessa kanaler kommer att öka väsentligt under hösten och våren.

Offentliga organisationer står för knappt 50 % av Precio Fishbones omsättning. Genom direktupphandlingar och ramavtal har vi under lång tid levererat till myndigheter som Trafikverket, Transportstyrelsen, FMV och Energimyndigheten. Vi vinner också affärer med för oss nya offentliga organisationer, främst inom den kommunala sektorn. För vissa av våra offentliga kunder har det på grund av överprövningar av upphandlingar och avbrutna upphandlingar funnits en viss osäkerhet om våra långsiktiga leveransvillkor. Situationen har klarnat under hösten och våra leveransmöjligheter till våra största offentliga kunder har nu långsiktigt säkerställts dels genom egna avtal dels genom samarbeten med andra leverantörer.

Den geografiska spridning som Precio Fishbone har med kontor på åtta olika orter i Sverige och inte minst vårt kontor i Vietnam gör att vi kan ingå större långsiktiga leveransåtaganden inom bl a support och förvaltning, migrering och integration. Vårt mål är att fortsätta utöka denna typ av leveranser där vi kombinerar vår spetskompetens som rådgivare med en leveranskapacitet som innebär ett effektivt genomförande.

Stockholm den 26 oktober 2015

Christer Johansson

## Kvartalet och niomånadersperioden i sammandrag.

Intäkterna uppgick under det tredje kvartalet 2015 till 39,8 mkr (28,0). En ökning med 42 procent jämfört med 2014.

För niomånadersperioden januari – september 2015 uppgick intäkterna till 134,1 mkr (95,2) vilket motsvarar en ökning med 40 procent jämfört med 2014.

Rörelseresultatet (EBITA) uppgick för tredje kvartalet till 2,7 mkr (1,5) och för niomånadersperioden redovisas 10,2 mkr (6,9).

I rörelseresultatet för tredje kvartalet ingår avskrivningar enligt plan med totalt 0,5 mkr (0,4) och motsvarande för niomånadersperioden var 1,3 mkr (1,1).

Resultatet efter finansnetto uppgick under tredje kvartalet till 2,5 mkr (1,4) och för niomånadersperioden till 10,7 mkr (6,7).

Resultat efter skatt uppgick under tredje kvartalet till 2,1 mkr (1,0) och under niomånadersperioden till 8,6 mkr (5,1).

## Investeringar

Investeringar under tredje kvartalet har gjorts med 1,3 mkr (0,4) och under niomånadersperioden med 32,0 mkr varav rörelseförvärv utgjorde 29,4 mkr (1,7).

## Likviditet och finansiell ställning

Kassaflödet under tredje kvartalet från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital, blev 1,7 mkr (1,0). Under hela niomånadersperioden var kassaflödet från den löpande verksamheten 8,0 mkr (3,6).

Totalt kassaflöde blev under tredje kvartalet 2,4 mkr (0,4) och under hela niomånadersperioden -10,2 mkr (-2,2).

Likvida medel uppgick på balansdagen den 30 september 2015 till 18,2 mkr, jämfört med 11,8 mkr den 1 januari 2015.

Det egna kapitalet uppgick på balansdagen den 30 september 2015 till 90,6 mkr, jämfört med 78,2 mkr 1 januari 2015. Årets förändring av eget kapital utgörs av nettoresultatet om 8,6 mkr, nyemitterat kapital om 10,0 mkr och årets aktieutdelning om - 6,2 mkr. Soliditeten uppgick på balansdagen den 30 september 2015 till 70,3 procent jämfört med 75,5 procent vid årets ingång.

## Microsoft Partner

Gold Collaboration and Content  
Gold Application Development  
Gold Application Integration  
Silver Data Analytics  
Silver Cloud Platform

*Precio Fishbone är ett konsult- och systemutvecklingsföretag med verksamhet i Borlänge, Göteborg, Örebro, Eskilstuna, Malmö, Stockholm, Västerås, Växjö och Ho Chi Minh City i Vietnam. Företaget har också ett representationskontor i London. Totalt är cirka 200 personer anställda i koncernen.*

*Precio Fishbone utvecklar och tillhandahåller såväl paketerade som skräddarsydda IT- lösningar där förståelse för kundens verksamhet är en lika viktig utgångspunkt som teknik. Precio Fishbone är Microsoft Partner inom fem områden: Collaboration and Content, Application Development, Application Integration, Data Analytics och Cloud Platform.*

*Företaget är listat på NASDAQ First North Premier. Consensus Asset Management är bolagets Certified Adviser.*

*[www.preciofishbone.se](http://www.preciofishbone.se)*