



2012-02-03

BOKSLUTSKOMMUNIKÉ 2011

HELÅRET 2011

(jämfört med samma period föregående år)

- Nettoomsättningen ökade till 43 180 tkr (32 392 tkr). Justerat för förvärv och startersättning från Fortnox International ökade omsättningen med 44 procent.
- Rörelseresultatet uppgick till 4 268 tkr (3 658 tkr). Exklusive startersättningen förbättrades resultatet med 3 110 tkr.
- Kassaflödet från den löpande verksamheten var 6 060 tkr (3 258 tkr).
- Periodens resultat efter skatt var 3 247 tkr (4 344 tkr). Exklusive startersättningen och en realisationsvinst från försäljning av koncernföretag under 2010 förbättrades resultatet med 3 110 tkr.
- Resultat per aktie uppgick till 0,06 kr (0,08 kr).

FJÄRDE KVARTALET 2011

(jämfört med samma period föregående år)

- Nettoomsättningen ökade till 12 928 tkr (9 053 tkr).
- Rörelseresultatet uppgick till 894 tkr (859 tkr).
- Periodens resultat efter skatt var 680 tkr (631 tkr).
- Resultat per aktie uppgick till 0,01 kr (0,01 kr).
- Kassaflödet från den löpande verksamheten var 1 908 tkr (1 801 tkr).

RESULTATUTVECKLING EXKL OCH INKL JÄMFÖRELSESTÖRANDE POSTER

Tkr	Exklusive startersättning* och reavinst **			Inklusive startersättning* och reavinst **		
	2011	2010	Diff	2011	2010	Diff
Nettoomsättning	43 180	29 892	44%	43 180	32 392	33%
Rörelseresultat	4 268	1 158	3 110	4 268	3 658	610
Rörelsemarginal, %	9,9	3,9		9,9	11,3	
Periodens resultat	3 247	747	2 500	3 247	4 344	-1 097
Resultat per aktie, kr	0,06	0,01		0,06	0,08	

* Startersättning 2 500 tkr från fortnox international ab

** Realisationsvinst 1 757 tkr för försäljning av dotterbolag Fortnox Sp Z.o.o. och 4DS AB.



VD KOMMENTAR

"FORTNOX SKA VARA **NO1** PÅ AFFÄRSSYSTEM FÖR SMÅ OCH MEDELSTORA FÖRETAG OCH ORGANISATIONER"

BEVISAT FRAMGÅNGSRIK AFFÄRSIDÉ

I rankinglistan "Sweden Technology Fast 50" som offentliggjordes i november 2011, blev vi av Deloitte AB och Svenska Riskkapitalföreningen utsedda till Sveriges snabbast växande mjukvarubolag. Det är vi väldigt stolta över! Under 2011 var tillväxten 44 procent.

Vår starka tillväxt är ett bevis för att vår affärsidé med internetbaserade affärssystem till attraktiva villkor är framgångsrik. Efterfrågan på våra program är större än någonsin, och vår orderstock har nästan dubblerats under det senaste året. Ett ökat produktutbud, hög servicegrad och fortsatt hög utvecklingstakt är den väg vi valt för att nå våra uppsatta mål.

ORGANISATION FÖR TILLVÄXT OCH NÖJDA KUNDER

Vi har under året byggt upp en organisation som ska kunna hantera en betydligt större kundvolym. Vi har förstärkt såväl vår säljorganisation som vår supportavdelning under 2011. För att möta en förväntad expansion har antalet anställda ökat från 33 till 51 medarbetare under 2011.

När vi löpande under 2012 lanserar nya program, ny funktionalitet och högre prestanda i befintliga program samt integrationer med externa för- och eftersystem, kommer Fortnox affärssystem att attrahera nya målgrupper. Det kan exempelvis vara butiker som väljer Fortnox för att vi har en integration till deras kassasystem. Eller ett företag som har ett workflow-system för lite större attestflöden som de vill integrera fakturahanteringen med. När våra tjänster i högre grad attraherar större kunder blir en aktiv bearbetning av nya kunder viktigare.

I takt med att produktutbud och antalet kunder ökar så blir även support och kundservice alltmer viktig. Därför har vi under året förstärkt vår supportavdelning personellt och lanserat en chat och ett digital forum där våra kunder kan söka hjälp och stöd. Vi jobbar aktivt för att våra kunder i högre grad ska använda våra digitala användarstödfunktioner. Det är därför viktigt att dessa funktioner upplevs som tillgängliga och bra. Våra kunder har naturligtvis även fortsättningsvis tillgång till traditionell support via mail och telefon.

INVESTERING GER HÄVSTÅNGSEFFEKT

Under tidigare år och i synnerhet under 2011 har vi medvetet tagit betydande kostnader både för att bygga en organisation rustad för stark tillväxt och för hög utvecklingstakt av automatiska system för sälj- och användarstödfunktioner. Det gör att våra fasta kostnader för löpande verksamhet framöver inte kommer att öka i samma takt som omsättningen.

Vår satsning på att bygga upp en stor kundstock har varit framgångsrik och då vi också har mycket låga rörliga kostnader innebär ovanstående att vi kommer att få betydande ekonomiska skalfördelar om hittillsvarande tillväxttakt består eller ökar.

TEKNIK ÄR GRUNDEN

Under hösten genomförde vi en betydande uppdatering av bolagets grundläggande programkod. Utveckling av bolagets tekniska plattform sker kontinuerligt, men under 2011 gjorde vi en stor och nödvändig uppgradering som ger kunderna betydande förbättringar i prestanda. För att säkerställa vår fortsatta framgång måste kontinuerligt bevaka den tekniska utvecklingen. Förvärvet av JS Data har också tillfört resurser till utvecklingssidan.

HÖJER TEMPOT I UTVECKLINGEN

Under 2011 har vi ägnat mycket tid och kraft åt produktutveckling för att bygga djupare funktionalitet i programmen. I början av året genomfördes också den mest omfattande uppgraderingen i Fortnox historia av hela produktsortimentet. I december lanserade vi den nya programmodulen Fortnox Autogiro.

Under 2012 kommer vi på utvecklingssidan att öka takten ytterligare jämfört med 2011, och lansera nya programmoduler och ny funktionalitet.



Vi kommer även, tillsammans med externa partners, att lansera nya tjänster som är kopplade till befintliga moduler. Först ut blir en tjänst som innebär att man kan automatisera registrering av exempelvis leverantörsfakturer genom att få inskanade bilder tolkade och automatiskt registrerade i bokföringsprogrammet.

Efter det kommer en kreditupplysningstjänst som är kopplad till CRM- och faktureringsmodulerna. Tjänsten innebär att man kan direkt från programmet ta kreditupplysning på sina befintliga och blivande kunder.

Dessutom kommer vi att utveckla ett antal integrationer mellan Fortnox affärssystem och för- och eftersystem från andra tillverkare. Exempelvis kommer vi att utveckla integrationer till kassasystem, workflowsystem, webbshopar samt lager- och logistiksystem.

Vi kommer bland annat också att vidareutveckla vårt stöd för företag som erbjuder ROT och RUT-tjänster samt stöd för företag som redovisar enligt kontantmetoden.

SKIFTE TILL INTERNETBASERAT

Det har länge talats om ett skifte till internetbaserade system och vi ser nu att denna process hela tiden ökar i styrka.

Allt fler företag och föreningar skiftar nu teknik, från lokalt installerade program till internetbaserade lösningar. Inte minst företag som tar hjälp av redovisningsbyråer för bokföringen tjänar på den direkta tillgång som blir möjlig när program och information kan nås via internet.

Analysbolaget Herbert Nathan & Co prognosticerar att affärsmodellen med internetbaserade tjänster inom några få år kommer bli helt dominerande för kundsegmentet små och medelstora organisationer.

FOKUS PÅ FORTSATT STARK TILLVÄXT

Vår vision är att vi, i takt med det snabba teknikskiftet mot internetbaserade lösningar, ska växa mot att bli den största leverantören av affärssystem för små och medelstora företag och organisationer i Sverige. Vi är idag marknadsledande inom affärsområdet internetbaserade affärssystem. Vi har strategier, resurser och kvalificerad personal inom såväl utveckling som försäljning och användarstöd för att kunna lyckas med vår vision.

Jens Collskog
Verkställande direktör

För ytterligare information
Jens Collskog, VD Fortnox AB, 0733-632300
jens.collskog@fortnox.se

KORT OM OSS

Fortnox är Sveriges ledande leverantör av internetbaserade affärssystem för företag, föreningar och redovisnings- och revisionsbolag. Fortnox erbjuder ett komplett utbud av internet-baserade program, för bland annat redovisning, administration, säljstöd och e-handel. De internet-baserade tjänsterna gör att användarna kan komma åt programmen från vilken internetansluten dator som helst. Flera användare kan vara inlog-

gade samtidigt och arbeta på olika platser med olika språk. De slipper besväret med installation, uppdateringar och att ta backup. Kunderna abonnerar på programmen och betalar en månatlig avgift per användare och programmodul. Fortnox startades 2001 och har huvudkontor i Växjö. Aktien är upptagen till handel på NGM Nordic MTF.