

Delårsrapport januari-mars 2019 – Pricer AB (publ)

- Hög omsättningstillväxt och ökad lönsamhet

Första kvartalet 2019

- Nettoomsättningen uppgick till 261,9 MSEK (180,0), en ökning med 45 procent jämfört med samma period föregående år
 - Rörelseresultatet uppgick till 17,6 MSEK (9,0), vilket motsvarar en rörelsemarginal om 6,7 procent (5,0)
 - Orderingång var 208 MSEK (189), en ökning med 10 procent jämfört med samma period föregående år
 - Orderstocken ökade till 169 MSEK (143), varav merparten förväntas faktureras under nästkommande kvartal
 - Periodens resultat uppgick till 19,3 MSEK (5,8)
 - Resultat per aktie var 0,18 SEK (0,05)
 - Kassaflöde från den löpande verksamheten var 55,1 MSEK (28,0)
- Bolaget tillämpar från och med den 1 januari 2019 IFRS 16 avseende koncernens leasingavtal. Omräkningen har påverkat periodens resultat negativt med -0,2 MSEK, kassaflödet från den löpande verksamheten positivt med 2,2 MSEK och kassaflödet från finansieringsverksamheten negativt med -2,2 MSEK. Soliditeten har minskat med 3 procentenheter på grund av ökad balansomslutning. Tidigare års information har inte omräknats.

VD Helena Holmgren kommenterar

Året har inletts starkt med en omsättningstillväxt på 45 procent under första kvartalet jämfört med samma period föregående år. Det har i sin tur resulterat i ett rörelseresultat som ökade till 17,6 MSEK (9,0).

Orderingången på 208 MSEK (189) kommer från ett stort antal ordrar från flera kunder med en bred geografisk spridning. Den ökade kundbasen kan i framtiden leda till nya ordrar och minskar i sin tur sårbarheten och beroendet av enstaka stora kundprojekt.

Efterfrågan på vårt system är oförändrat hög och vi noterar under det första kvartalet en fortsatt hög marknadsaktivitet med ett ökande antal kunddialoger och ett flertal nya pilotinstallationer.

Positiva valutaeffekter från en försvagad SEK gentemot USD och EUR samt sänkta priser på ett antal standardkomponenter är bidragande orsaker till att bruttomarginalen för det första kvartalet 2019 uppgick till 29,1 procent (27,4). Produkt- och kontraktsmixen under årets första kvartal ser ungefär likadan ut som i motsvarande period föregående år.

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 55,1 MSEK (28,0) under kvartalet, vilket var en effekt av det positiva rörelseresultatet kombinerat med ett minskat rörelsekapital.

Konkurrenssituationen på marknaden är fortsatt hård. Betydande kundprojekt lockar ofta till sig ett stort antal leverantörer, varav flera har som huvudfokus att vinna marknadsandelar till varje pris. När detaljhandelskedjorna räknar på avkastningen från sin långsiktiga investering i ett ESL (Electronic Shelf Label)-system bedöms systemens funktionalitet, stabilitet, uppdaterings-hastighet och framtida utvecklingsmöjligheter olika i investeringskalkylerna.

Vi är övertygade om att fördelarna med vårt unika systems funktionalitet, såsom snabbhet, pålitlighet, skalbarhet och batterilivslängd, svarar bättre mot de utmaningar som detaljhandeln står inför än någon av våra konkurrenters system. Den ökade kunddialogen och nya pilotinstallationer är ett kvitto på att vårt långsiktiga och målmedvetna arbete med att ständigt förbättra systemets prestanda och funktionalitet med nya innovativa lösningar är rätt väg att gå.

Vi fortsätter vårt innovationsarbete med oförminskad kraft för att ytterligare öka systemets kapacitet och därmed skapa ännu fler mervärden för våra kunder. Vår starka marknadsposition är ett resultat av vår förmåga att erbjuda en pålitlig och snabb realtidskommunikation i den fysiska butiksmiljön. Det skapar i sin tur förutsättningar för innovativa logistikmodeller, effektivisering av flera personalintensiva butiksprocesser, samt en förbättrad och mer personlig köppplevelse för konsumenterna i butiken.

Pricer agerar på en omogen marknad där penetrationsgraden av ESL-system är låg och pappersetiketter är fortsatt den mest använda lösningen. Oberoende källor bedömer att marknaden för ESL-system växer med ca 15-20 procent årligen de närmaste åren. Vi investerar därför i såväl produktutveckling, IT-system, marknadsnärvaro och kompetens för att möta tillväxten. Som ett led i detta arbete flyttade vi i mars i år in i större lokaler i Stockholm för att bereda plats för ytterligare förstärkningar främst inom vår produkt- och utvecklingsorganisation. Parallellt med detta har vi också stärkt vår försäljningsnärvaro på ett flertal geografiska marknader för att möta den ökade efterfrågan.

Helena Holmgren
VD och koncernchef

Denna information är sådan information som Pricer AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom nedanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande den 25 april 2019 kl. 12:00 CET.

För ytterligare information, vänligen kontakta:

Helena Holmgren, VD och Koncernchef
Susanne Andersson, CFO
Tfn: +46 8 505 582 00
Mail: ir@pricer.com