

Delårsrapport januari-juni 2019 – Pricer AB (publ)

- Fortsatt omsättningstillväxt och ökat rörelseresultat

Andra kvartalet 2019

- Nettoomsättningen uppgick till 270,7 MSEK (222,0), en ökning med 22 procent jämfört med samma period föregående år.
- Rörelseresultatet uppgick till 34,1 MSEK (20,1), vilket motsvarar en rörelsemarginal om 12,6 procent (9,0).
- Ordergång var 230 MSEK (520), en minskning med 56 procent jämfört med samma period föregående år. Föregående års ordergång inkluderade en stor order från en amerikansk kund om drygt 300 MSEK.
- Orderstocken uppgick till 131 MSEK (445), varav merparten förväntas faktureras under nästkommande kvartal.
- Periodens resultat uppgick till 32,2 MSEK (28,4). IFRS 16 påverkade resultatet negativt med -0,2 MSEK.
- Resultat per aktie var 0,29 SEK (0,26).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten var -27,3 MSEK (49,1).

Första halvåret 2019

- Nettoomsättningen uppgick till 532,6 MSEK (402,0), en ökning med 32 procent jämfört med samma period föregående år.
- Rörelseresultatet uppgick till 51,6 MSEK (29,1), vilket motsvarar en rörelsemarginal om 9,7 procent (7,2).
- Ordergång var 438 MSEK (708), en minskning med 38 procent jämfört med samma period föregående år.
- Periodens resultat uppgick till 51,6 MSEK (34,2). IFRS 16 påverkade rörelseresultatet negativt med -0,4 MSEK.
- Resultat per aktie var 0,47 SEK (0,31).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten var 27,8 MSEK (77,1).

Bolaget tillämpar från och med den 1 januari 2019 IFRS 16 avseende koncernens leasingavtal. Tidigare års information har inte omräknats. Soliditeten har minskat med 3 procentenheter till följd av ökad balansomslutning.

VD Helena Holmgren kommenterar

Året har fortsatt starkt med en omsättningstillväxt på 22 procent under andra kvartalet jämfört med samma period föregående år. Det har i sin tur resulterat i ett rörelseresultat som ökade till 34,1 MSEK (20,1). Både omsättning och resultat har påverkats positivt av valuta från en försvagad SEK gentemot USD och EUR.

Ordergången på 230 MSEK (520) kommer från ett stort antal ordrar från flera kunder med en bred geografisk spridning. Förra årets ordergång inkluderade en stor order från en amerikansk kund om drygt 300 MSEK. Som vi tidigare kommunicerat fortsätter påverkan från stora kundprojekt medföra slagighet mellan kvartal såväl avseende ordergång som omsättning. Efterfrågan på vårt system är oförändrat hög och vi fortsätter att notera en hög marknads-aktivitet med ett ökande antal kunddialoger och ett flertal nya pilotinstallationer. Orderstocken i utgången av andra kvartalet uppgick till 131 MSEK (445).

Produkt- och kontraktsmixen under årets andra kvartal ser ungefär likadan ut som i motsvarande period föregående år. Omsättningstillväxt, sänkta priser på ett antal standardkomponenter och en högre automationsgrad inom produktion är bidragande orsaker till att bruttomarginalen för det andra kvartalet 2019 uppgick till 33,2 procent (30,7).

Leveransplaneringen har också möjliggjort en ökad grad av båtfrakt istället för flygfrakt under året, vilket även det har påverkat bruttomarginalen positivt.

Ökad utnyttjandegrad av båtfrakter är ett led i vårt mål att reducera bolagets klimatpåverkan och en del av vår hållbarhetsstrategi. Denna transportmetod som är både kostnads- och klimateffektiv resulterar dock i längre transporttider vilket medför en ökning av kapitalbindningen. För att upprätthålla en god skalbarhet och möta förväntade



ledtider till kunder med en bred geografisk spridning har vi ökat vårt lager, både avseende komponenter och standardiserade färdigvaror. Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -27,3 MSEK (49,1) under kvartalet. Som tidigare nämnts bör kassaflödet analyseras över tid.

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 fortsatt 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. Ett kvitto på detta är beställningen från den italienska dagligvarukedjan Tosano om ca 60 MSEK som kommunicerades i juli, där kundens behov av avancerad integration och realtidskommunikation för att optimera varuflödet från lager till butikshylla tillgodoses av Pricers system med avancerade digitala lösningar, såsom dynamisk produktpositionering och InstantFlash-funktionalitet.

I en omvärld med ett flertal starka makrotrender, såsom e-handel, hållbarhet, digitalisering och artificiell intelligens, finns det nästintill oändliga möjligheter avseende produktutveckling och innovation. Utmaningen ligger i att balansera risk och resursförbrukning med kundnytta och efterfrågan för att säkerställa en långsiktigt hållbar affärsmodell. Vi är stolta över att Pricer genom ett fokuserat innovationsarbete, där vi ständigt utvecklar systemets förmågor såväl avseende kapacitet som i form av tillägg av nya lösningar och applikationsområden, möjliggör ett verkligt värdeskapande för våra kunder och därmed i förlängningen för våra aktieägare.

Helena Holmgren
VD och koncernchef

Denna information är sådan information som Pricer AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning och lagen om värdepappersmarknaden. Informationen lämnades, genom nedanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande den 18 juli 2019 kl. 13:00 CET.

För ytterligare information, vänligen kontakta:

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