

PRESSMEDDELANDE

från Pricer AB (publ) 13 februari 2020

Bokslutskommuniké 2019 – Pricer AB (publ)

Rekordhög orderingång och kassaflöde

- Styrelsen föreslår en ökad utdelning med 33 procent till 80 öre per aktie

Fjärde kvartalet 2019

- Nettoomsättningen uppgick till 237,8 MSEK (386,5), en minskning med 38 procent jämfört med samma period föregående år.
- Rörelseresultatet uppgick till 24,0 MSEK (29,0), vilket motsvarar en rörelsemarginal om 10,1 procent (7,5).
- Orderingång var 843 MSEK (274), en ökning med 208 procent jämfört med samma period föregående år. I orderingången för kvartalet ingår en större order på cirka 625 MSEK från en ledande amerikansk detaljhandelskedja.
- Orderstocken uppgick till 731 MSEK (224), varav merparten av leveranserna planeras att påbörjas under det andra kvartalet 2020 och vara slutförda innan utgången av 2020.
- Periodens resultat uppgick till 19,2 MSEK (25,8). IFRS 16 påverkade resultatet negativt med -0,2 MSEK.
- Resultat per aktie före och efter utspädning var 0,17 SEK (0,23).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten var 123,1 MSEK (59,1).

Helåret 2019

- Nettoomsättningen uppgick till 1 002,9 MSEK (1 194,5), en minskning med 16 procent jämfört med samma period föregående år.
- Rörelseresultatet uppgick till 100,4 MSEK (89,1), vilket motsvarar en rörelsemarginal om 10,0 procent (7,5).
- Orderingång var 1 504 MSEK (1 268), en ökning med 19 procent jämfört med samma period föregående år.
- Periodens resultat uppgick till 97,7 MSEK (87,3). IFRS 16 påverkade resultatet negativt med -0,9 MSEK.
- Resultat per aktie före utspädning var 0,89 SEK (0,79) och efter utspädning 0,88 SEK (0,79).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten var 149,1 MSEK (83,7).
- Styrelsen föreslår utdelning om 80 öre (60) per aktie.

Bolaget tillämpar från och med den 1 januari 2019 IFRS 16 avseende koncernens leasingavtal. Tidigare års information har inte omräknats. Soliditeten har minskat med 4 procentenheter till följd av ökad balansomslutning.

VD Helena Holmgren kommenterar

2019 avslutades på bästa tänkbara sätt. Ett par dagar innan årets slut inkom vår hittills största order värd cirka 625 MSEK för att installera Pricers system hos vår befintliga amerikanska kund i ytterligare 450 butiker under 2020. Ordern är ett kvitto på att Pricers system svarar väl mot de digitaliseringsutmaningar detaljhandeln står inför. Totalt uppgick orderingången för det fjärde kvartalet till 843 MSEK och 1,5 miljarder SEK för helåret.

Omsättningen i det fjärde kvartalet uppgick till 238 MSEK och 1 miljard SEK för helåret, vilket är en nedgång jämfört med motsvarande perioder föregående år. Att tidpunkten för stora kundprojekt skapar volatilitet sett till både orderingång och omsättning har nämnts många gånger tidigare. Vår samlade bild kvarstår att marknadsaktiviteten är hög och att våra satsningar på försäljnings- och marknadsrelaterade aktiviteter genererat ett ökat intresse för våra produkter på flera marknader. Marknadspotentialen är fortsatt mycket stor då penetrationsgraden av ESL (Electronic Shelf Label) -system är väldigt låg och pappersetiketten fortfarande den främsta konkurrenten.

Den förbättrade bruttomarginalen för det fjärde kvartalet bidrar till en stabil lönsamhet. I likhet med de föregående kvartalen har produkt- och kontraktsmix i kombination med optimerade komponentinköp och god leveransplanering påverkat bruttomarginalen positivt. Kassaflödet från den löpande verksamheten ökade och uppgick till 149 MSEK för helåret, vilket delvis är ett resultat av vårt fokus på bolagets kapitalbindning.

Konkurrensen på marknaden är oförändrat hård. 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. Vårt mål är att kontinuerligt förbättra hastigheten och effektiviteten i kommunikation i butiken, både vad gäller konsumentinformation som pris- och produktinformation, samt som stöd för personalen att utföra olika tidskrävande processer mer effektivt.

Få aktörer på marknaden tvivlar idag på att den fysiska detaljhandeln i framtiden kommer att bli mer datadriven. E-handeln har tack vare sin tillgång till data och med allt mer avancerade algoritmer tagit prognostisering och statistisk förutsägbarhet till nya nivåer. Därutöver ger dataanalys en förbättrad möjlighet att skapa en individanpassad shoppingupplevelse oavsett vilken plattform konsumenten väljer för sin köptransaktion. Pricer fortsätter utveckla sitt erbjudande inom detta spännande område och lanseringen av den hyllkantsmonterade kameran som möjliggör dataanalys baserat på den faktiska statusen i butiken utgör ett viktigt första steg.

Det är för tidigt att dra slutsatser avseende coronavirusets effekter på vår produktions- och leveranskapacitet, men vi följer utvecklingen noga och i nära dialog med våra underleverantörer. För leveranser i närtid har vi en tillräcklig lagernivå.

Sammanfattningsvis går vi in i 2020 med en rekordhög orderstock om drygt 730 MSEK på en marknad som visar tydliga tecken på fortsatt stark tillväxt. Det är en väldigt spännande tid för Pricer och jag ser med stolthet tillbaka på 2019 som ett år då bolaget etablerade en stark position på ett flertal geografiska marknader och där vi tagit betydelsefulla kliv inom vår produktutveckling som vi räknar med kommer ge fin utväxling i framtida upphandlingar.

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 13 februari 2020 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