

Delårsrapport januari-mars 2021 – Pricer AB (publ)

Hög orderingång och omsättningstillväxt om 74 procent

Första kvartalet 2021

- Nettoomsättningen uppgick till 392,9 MSEK (225,9), en ökning med 74 procent jämfört med samma period föregående år.
- Rörelseresultatet uppgick till 17,3 MSEK (7,3), vilket motsvarar en rörelsemarginal om 4,4 procent (3,3).
- Orderingången var 443 MSEK (371), en ökning med 19 procent jämfört med samma period föregående år.
- Orderstocken uppgick till 550 MSEK (933), varav merparten avses levereras under andra och tredje kvartalet 2021.
- Periodens resultat uppgick till 17,7 MSEK (14,8).
- Resultat per aktie före utspädning var 0,16 SEK (0,13). Resultat per aktie efter utspädning var 0,16 SEK (0,13)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten var -62,6 MSEK (2,2).

VD Helena Holmgren kommenterar

Årets första kvartal har inneburit en fortsatt hög aktivitet sett till såväl mottagande av nya order som utleveranser av orderstocken. Första kvartalet har historiskt haft en säsongsvariation åt det lugnare hållet, men i år har utleveranserna nått nya höjder både avseende volym och värde. Omsättningen uppgick till 393 MSEK (226), vilket motsvarar en tillväxt om 74 procent jämfört med motsvarande period föregående år. De stora pågående kundprojekten i USA, Kanada, Norge och Nederländerna som vi tidigare rapporterat om har fortsatt planenligt i kvartalet.

Orderingången uppgick till 443 MSEK (371), vilket är högre än något tidigare års första kvartal och i nivå med tredje och fjärde kvartalen 2020. Det är glädjande att notera att orderingången är fördelad över ett stort antal kunder med bred geografisk spridning vilket ger en god indikation om en underliggande marknadstillväxt av små- och medelstora kundprojekt. Dessa representerar ett stabilare och jämnare intäktstillflöde än de stora kundprojekten som är mer oregelbundna från en tid till annan och där utvecklingen bör ses över en längre period. Orderstocken ökade under kvartalet till följd av längre ledtider än normalt och uppgick vid utgången av mars till 550 MSEK.

Bruttomarginalen om 23,9 procent (31,4) och rörelseresultatet om 17,3 MSEK (7,3) pressas något av höga komponent- och logistikkostnader. I övrigt är bruttomarginalen ett resultat av produkt- och kontraktsmixen som fakturerats i kvartalet. Vi fortsätter investera i en utökad marknadsnärvaro som lägger grunden till en närmare dialog med våra kunder och ett breddat tjänsteerbjudande, vilket i kombination med en fortsatt hög innovationstakt inom produktutveckling ökar de fasta rörelsekostnaderna. Kassaflödet är främst ett resultat av tajmingeffekter mellan in- och utbetalningar och som tidigare kommunicerats bör kassaflödet analyseras över tid.

Pappersetiketter får allt svårare att hålla kvar greppet om detaljhandeln och vi ser en stark efterfrågan av ESL(Electronic Shelf Label)-system runt om i världen. Den digitala etikettens

förmåga att förbättra såväl effektiviteten av arbetsintensiva processer som köppplevelsen för konsumenter ger investeringen särskild strategisk betydelse. Vikten av att 'kunna göra mer med mindre' har fått en helt ny innebörd det senaste året och för att bibehålla sin konkurrenskraft är detaljhandelskedjor i allt högre utsträckning beroende av moderna systemstöd.

Vid sidan om att tillhandahålla ESL-system är Pricers ambition att erbjuda våra kunder analyser baserade på realtidsinformation och därtill säkerställa ett effektivt utförande av prioriterade uppgifter i butiken. Vår batteridrivna kamera spelar en central roll för en utökad datainsamling att basera analyserna på, men vi avser också inkludera andra datapunkter för en förbättrad och mer värdeskapande analys. För varje del av utvecklingen kommer vi utvärdera om vi ska utveckla själva, förvärva ett bolag med en relevant lösning eller ingå partnerskap med en tredjepartslösning. I takt med att vi ökar värdeskapandet av vår helhetslösning ser vi också goda möjligheter till ökade återkommande intäkter i form av mjukvaruprenumerationer och en ökad tjänsteförsäljning.

En utmaning för många mjukvarubaserade analysverktyg med avsikt att hjälpa dagligvaruhandlare att fatta bättre beslut snabbare är att de saknar kopplingar till butiken för att underlätta genomförandet av de analyser som tas fram. Här spelar ESL-systemet en central roll då det möjliggör en snabb och effektiv kommunikation till såväl butikspersonal som konsumenter. Styrkan av att tillhandahålla marknadens snabbaste, pålitligaste och mest skalbara ESL-system ökar i kraft ju fler processer som har ett beroende av systemet. Vi ser med tillförsikt fram emot att butiksdriften blir alltmer datadriven och algoritmstyrd då Pricer har allt att vinna på denna utveckling.

Helena Holmgren
VD och koncernchef

För mer information, vänligen kontakta:

Helena Holmgren, VD och koncernchef, +46 (0)702 870 068
ir@pricer.com

Denna information är sådan information som Pricer AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande den 23 april 2021 kl. 08:30 CET.

Om Pricer

Pricer AB är ett ledande globalt techföretag inom den snabbväxande marknaden för smart retail med digitala butikslösningar som både ökar butikers produktivitet och förhöjer köppplevelsen. Genom digitala prisetiketter, avancerad teknik såsom optisk trådlös kommunikation och AI samt ständig innovation lägger Pricer grunden för kommunikation och effektivitet i butik. Bakom Pricers branschledande snabba, robusta och skalbara plattform som ständigt utvecklas med ny funktionalitet ligger 30 års branschfarenhet. Pricer grundades i Sverige 1991 och är noterat på Nasdaq Stockholm. För mer information, besök www.pricer.com