



PRESSMEDDELANDE

26 april 2022

Delårsrapport januari–mars 2022 – Pricer AB (publ)

Hög orderingång om 24,4% och omsättningstillväxt om 18,6%

Första kvartalet 2022

- Nettoomsättningen uppgick till 465,9 MSEK (392,9), en ökning med 18,6 procent jämfört med samma period föregående år.
- Rörelseresultatet uppgick till -9,7 MSEK (17,3), vilket motsvarar en rörelsemarginal om -2,1 procent (4,4).
- Orderingången var 551 MSEK (443), en ökning med 24,4 procent jämfört med samma period föregående år.
- Orderstocken uppgick till 464 MSEK (550), varav merparten avses levereras under andra och tredje kvartalet 2022.
- Periodens resultat uppgick till -9,5 MSEK (17,7).
- Resultat per aktie före utspädning var -0,09 SEK (0,16). Resultat per aktie efter utspädning var -0,09 SEK (0,16).
- Kassaflöde från den löpande verksamheten var -20,3 MSEK (-62,6).
- Pricers styrelse utsåg den 13 februari 2022 Magnus Larsson som tillförordnad VD för Pricer efter att Helena Holmgren beslutade att avgå som VD den 10 februari 2022

Tf vd Magnus Larsson kommenterar

Det är glädjande att omsättning och orderingång ökade jämfört med motsvarande kvartal 2021 och visade tillväxt trots en utmanande omvärldssituation. Omsättningen uppgick till 466 MSEK vilket är en ökning med 19 procent jämfört med motsvarande kvartals försäljning om 393 MSEK 2021. Orderingången uppgick till 551 MSEK och ökade med 24 procent jämfört med första kvartalet 2021 och 22 procent jämfört med fjärde kvartalet 2021.

Det första kvartalets rörelseresultat uppgick till -9,7 MSEK jämfört med 17,3 MSEK motsvarande period 2021. I samband med att fjärde kvartalets resultat presenterades, kommunicerades kostnadsökningar på elektronikkomponenter, råmaterial och transporter i pandemins efterdyningar. Det höga kostnadsläget kvarstod och ökade i vissa fall, vilket bland annat var fallet för våra transportkostnader. Utöver detta påverkade valutaeffekter kvartalets rörelseresultat negativt.

Vårt arbete med lönsamhetsförbättrande åtgärder pågår ständigt, men med anledning av kvartalets resultat och omvärldsläget har arbetet nu intensifierats. Sedan tidigare pågår arbetet med att upprätta produktion i Tyskland för att möjliggöra en utökad och mer effektiv produktion närmare våra kunder. Den nya anläggningen planeras vara i drift under andra halvåret 2022. Vi arbetar kontinuerligt med att vidareföra våra kostnadsökningar i nära dialog med våra kunder.

Vi vill naturligtvis sänka våra kostnader, men inte genom att riskera befintliga intäkter och tillväxt, varför alla besparingar avvägs noga. Ledningsgruppen arbetar aktivt med att ytterligare optimera transporter, utvärdera pågående och planerade rekryteringar samt vårt kunderbjudande för att fortsatt vara konkurrenskraftiga och för att öka vår lönsamhet. Vi

väntar oss att se effekt av samtliga lönsamhetsförbättrande åtgärder under andra halvåret 2022, med full effekt 2023.

Vi ser ett starkt intresse för våra lösningar, hos de största kedjorna så väl som hos enskilda handlare. På de flesta av våra marknader ökar inflationen kraftigt och det driver behovet av kontinuerliga prisförändringar som utan elektroniska hyllkantsetiketter blir svårhanterliga. Utöver detta fortsätter trenden med butiksdigitalisering där den digitala etiketten är ett måste för att skapa en helhetslösning. Vi erbjuder våra kunder en värdeskapande lösning som effektiviserar driften i butikerna till gagn för både personal och ägare.

I februari fick jag förmånen att, efter tre år i företaget och ledningsgruppen, ta rollen som tf VD. Varje förändring skapar nya möjligheter och jag har därför tillsammans med ledningsgruppen sett över vår nuvarande strategi för att säkerställa att vi har rätt verktyg för att skapa tydlig tillväxt de kommande åren.

Vårt arbete har lett till en kommande strategiuppdatering där fokus för att vinna kunder och marknadsandelar kommer att kretsa kring "in-store communication" där våra produkter och lösningar möjliggör för våra kunder att kommunicera med butikskunder, personal och leverantörer på olika sätt för att effektivisera butiksprocesser och för att öka sin försäljning. Med rätt verktyg kommer vi att skapa accelererande tillväxt de kommande åren. Vi kommer att återkomma med konkreta planer i närtid.

Vi ser optimistiskt på framtiden. Pricer har starka kundrelationer, fantastiska medarbetare och kombinationen av ett starkt erbjudande i en växande marknad ger mycket goda möjligheter att skapa kraftig tillväxt och ta marknadsandelar under de kommande åren.

Vi avser att kontinuerligt hålla medarbetare, kunder, ägare och potentiella ägare uppdaterade om vad som händer på Pricer, hur vi exekverar på vår strategi och förhoppningsvis om många nya spännande kundsarbeten. Vi ser fram emot att återkomma till er.

Magnus Larsson
Tf VD

För ytterligare information, vänligen kontakta:

Magnus Larsson, tf vd, 0704-316 851
Susanna Zethelius, CFO, 0704-440 092
info@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 26 april 2022 kl. 08.30 CET.

Om Pricer

Pricer är ett ledande globalt techföretag inom den snabbväxande marknaden för smart retail med digitala butikslösningar som både ökar butikers produktivitet och förhöjer köupplevelsen. 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 branscherfarenhet. Pricer grundades i Sverige 1991 och är noterat på Nasdaq Stockholm. För mer information, besök www.pricer.com