



Pricer AB

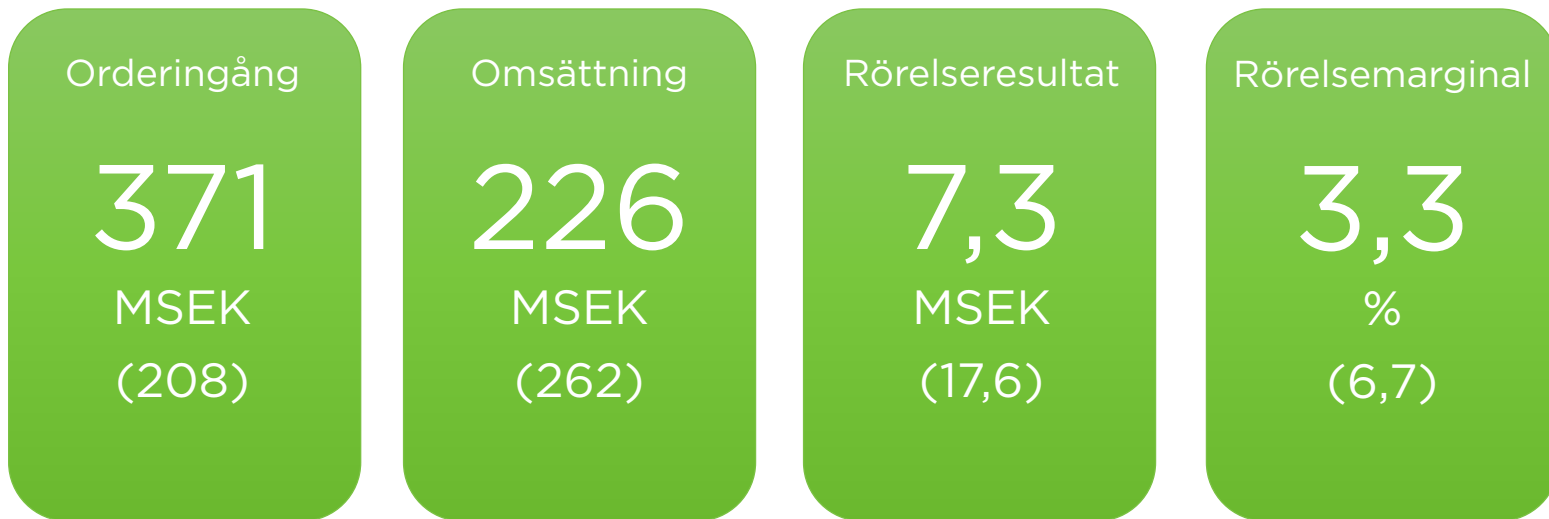
Första kvartalet 2020

Helena Holmgren

VD & Koncernchef

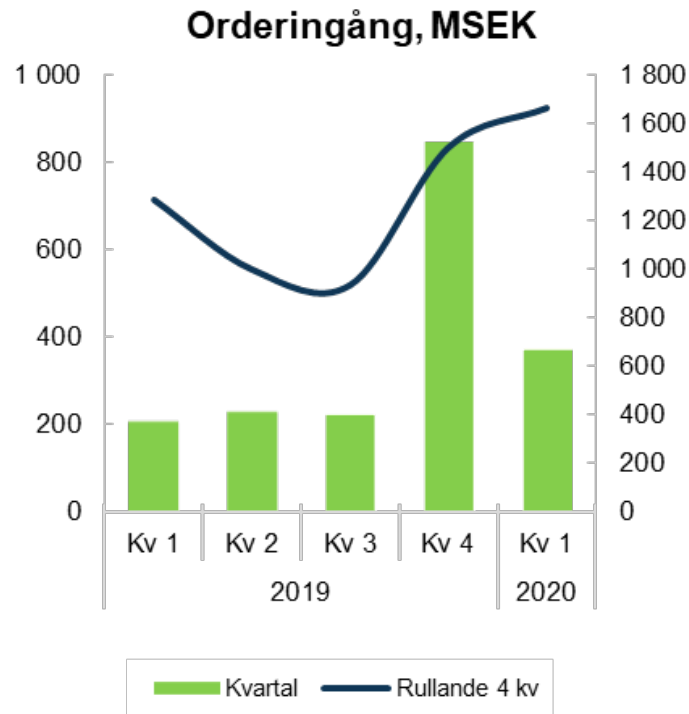
Stockholm, 24 april 2020

Första kvartalet 2020: Hög orderingång och bruttomarginal om 31,4 %



Coronaviruset: en mindre negativ effekt på omsättningen till följd av senarelagda leveranser framförallt i södra Europa.

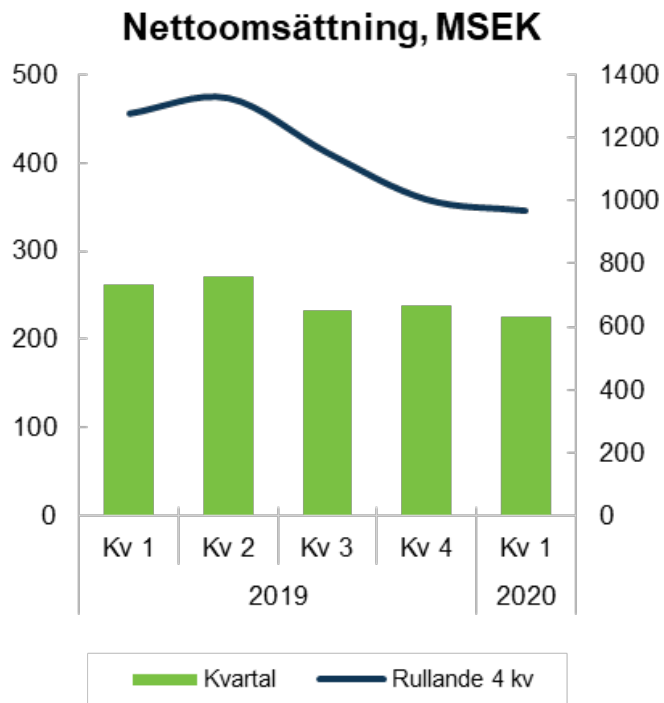
Hög aktivitet på ett flertal geografiska marknader



- Orderingång 371* MSEK i kvartalet, en ökning med 79% jämfört med föregående år.
- Fortsatt stark underliggande efterfrågan med hög aktivitet på ett flertal geografiska marknader
- Rekordhög orderstock om 933* MSEK per 31 mars 2020.
 - Ca 820 MSEK avser den stora amerikanska uppföljningsordern, varav 760 MSEK planeras faktureras under 2020 och återstoden under första kvartalet 2021.
 - Övrig orderstock beräknas levereras under andra kvartalet, förutsatt att butiker öppnas och personal blir tillgänglig för installationer.

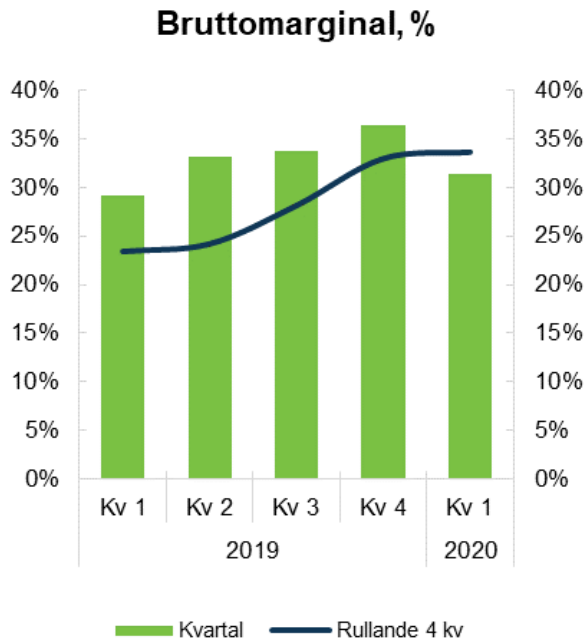
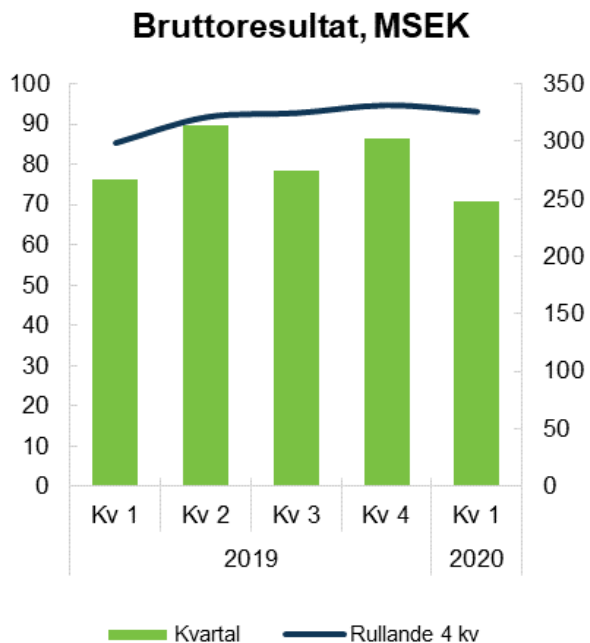
* Orderingången för det första kvartalet och orderstocken per 31 mars 2020 har justerats i enlighet med den överenskommelse som träffats med den stora amerikanska kunden avseende en reducerad omfattning av projektet med 150 butiker i enlighet med vad som kommunicerades den 23 april 2020.

Stabil omsättningsutveckling, minskning jmt med f.g. år



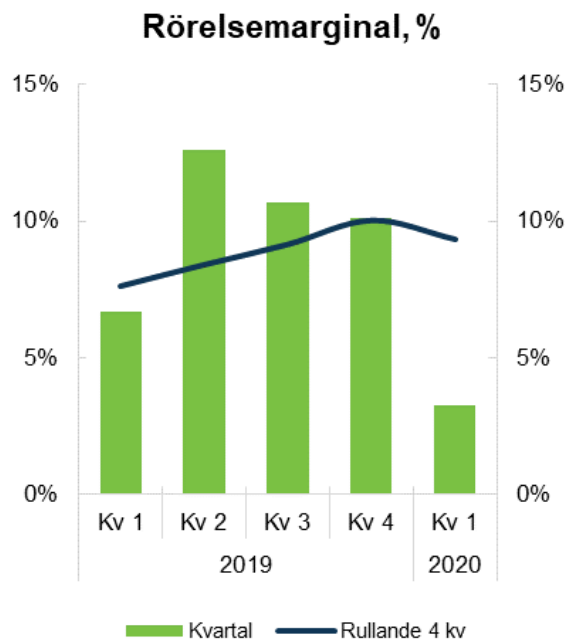
- Året inleddes starkt på flera marknader, såsom Frankrike, Norge, USA och Kanada.
- Lägre ingående orderstock avseende leveranser planerade i första kvartalet än föregående år, vilket delvis kompenseras av en hög aktivitet på flera marknader inom kvartalet.
- Senareläggning av ett antal butiksinstallationer i södra Europa, främst Frankrike, till följd av coronaviruset.
- Stärkt sälj- och marknadsorganisation genererar expansion av kundbasen, inklusive nya pilotinstallationer.

Gynnsam produkt- och kontraktsmix ger en fortsatt hög bruttomarginal om 31,4 %



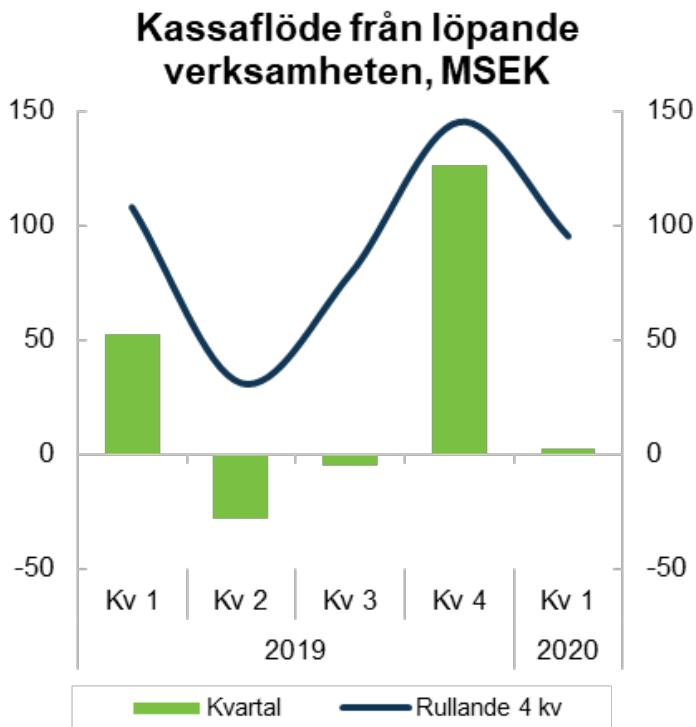
- Gynnsam produkt- och kontraktsmix där största delen av leveranserna utgjordes av små- och medelstora kundprojekt.
- Ökade leddider i produktionsledet till följd av fabriksnedstängningar i Kina i februari, viss återhämtning under senare delen av kvartalet.
- Logistikutmaningar, både tillgång och pris, i takt med att landsgränser stängts, karantänkrav införts och flygtrafiken kraftigt reducerats.

Lägre försäljning i kombination med ökade omkostnader ger temporärt lägre rörelsemarginal



- Stärkt närvaro på ett flertal marknader, däribland Nordamerika, för att möjliggöra en expansion av vår kundbas och vårt tjänsteerbjudande.
- Höga kostnader i kvartalet relaterat till marknadsevent och mässor.
- Stabil grund för fortsatt tillväxt och marknadspenetration.

Upprampning av produktionstakten för att leverera den rekordhöga orderstocken minskar kvartalets kassaflöde



- Positivt kassaflöde från den löpande verksamheten med 2 MSEK.
- Ökad kapitalbindning i kvartalet främst till följd av:
 - Komponentinköp för den ökade produktionstakten
 - Ökade kundfordringar som resultat av kundmixens betalningsvillkor och tajming-effekter av fakturering
 - Balanserat av minskat varulager och ökade leverantörsskulder.
- Kassaflödet bör analyseras över tiden.
- Stark balansräkning möjliggör fortsatt innovationskraft.
- Likvida medel om 180 MSEK per den 31 mars.

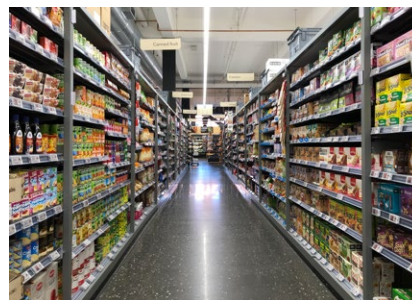
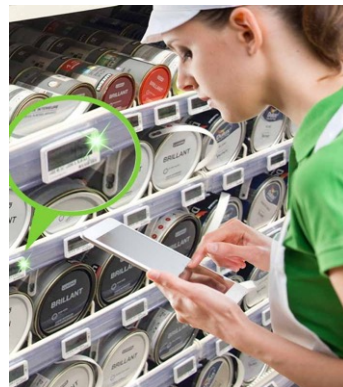
Coronavirusetts kortsiktiga påverkan på detaljhandeln

Stora variationer mellan länder och detaljhandelsvertikaler, men det finns utmaningar som är gemensamma för ett stort antal detaljhandelskedjor:

- **Snabbt förändrad efterfrågan:** avsaknad av tillgång till realtidsdata leder till längre beslutstider och att beslut ofta fattas på gammal – och därmed felaktig - information
- **Stor ökning av antalet e-handelsorder:** utmaning att snabbt öka kapacitetet för plock av e-handelsorder då processen ofta är arbetsintensiv och manuell
- **Nya riktlinjer för arbetsmiljö:** fokus har riktats inåt i verksamheten för att öka säkerheten för anställda och kunder i enlighet med nya regelverk
- **Begränsad tillgång till personal:** manuella processer som bygger på kunskap och erfarenhet av butiken minskar flexibiliteten att ta hjälp av temporär personal vid exempelvis sjukfrånvaro
- **Omställning av affärsmodeller:** butiker görs om till temporära utlämningsställen för e-handelsorder

Kunddialogen förändras – indikation om ökat behov av digital transformation

- Kunddialogen flyttas från att ersätta prisetiketter av papper till att hitta lösningar för:
 - **Tillgång till realtidsinformation** för att fatta bättre beslut snabbare.
 - **Effektivisering och digitalisering av resurs-intensiva butiksprocesser** för att möjliggöra en mer flexibel modell med kortare upplärningstid av ny personal.
 - **Omställning till ”darkstores” eller utlämnings-plats av e-handelsorder** i takt med att allt mer av försäljningen sker via e-handel.
 - **Dynamisk prissättning** för att säkerställa att priset i butiken är attraktivt i relation till e-handel och marknadspris för att driva försäljning i den fysiska butiken.



Pricers kunderbjudande

- Vi utgör grundstenen för nästa steg i digitaliseringen av den fysiska detaljhandeln.
- Vi tillhandahåller marknadens snabbaste, mest stabila, skalbara och energieffektiva ESL-system som förbättrar effektiviteten av flera resurskrävande butiksprocesser, såsom:
 - Prisuppdateringar,
 - Plock-i-butik,
 - Påfyllnad på hyllan,
 - Inventering.
- Vi erbjuder en flexibel molnplattform för att tillhandahålla ytterligare lösningar såsom analys av status i butiken, sofistikerad hyloptimering, minskat matsvinn, osv.
- Vi har lång erfarenhet av att tillhandahålla komplexa systemlösningar till detaljhandeln.
- Vår stark balansräkning och finansiell stabilitet möjliggör ett långsiktigt partnerskap.



Varför investera i Pricer?

- Stark underliggande tillväxt på marknaden; digitalisering av fysisk detaljhandel ses som nödvändighet för bibehållen konkurrenskraft.
- Bästa systemet på marknaden → Unik och svårkopierad teknisk lösning; bygger på pålitlig, skalbar, energisnål och störningsfri kommunikation.
- Blinkfunktionalitet i etiketterna kombinerat med dynamisk positionering av produkter i butiken möjliggör såväl kostnadsreduktioner som ökad försäljning och förbättrad kundnöjdhet.
- Lång erfarenhet av att ta fram lösningar som fungerar väl i detaljhandeln.
- Stark balansräkning → fortsatt innovationskraft.
- Global närvaro med stor installerad bas.

PRICER

