



# Pricer AB (publ) Fjärde kvartalet 2019

---

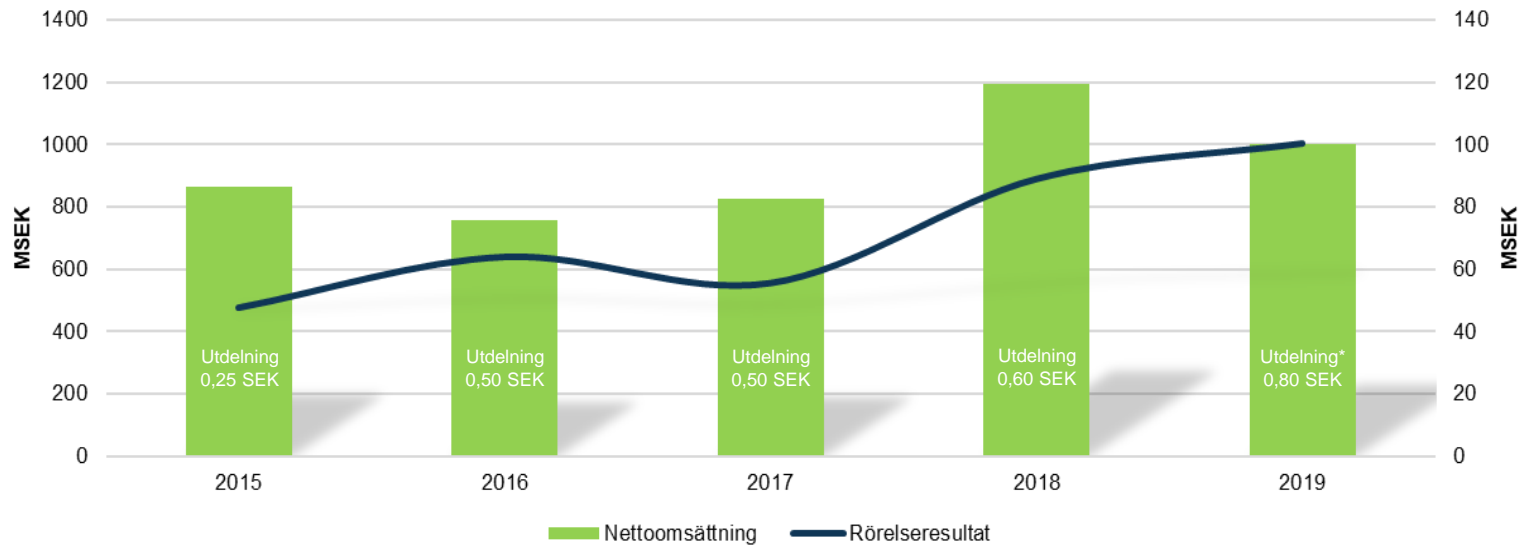
Helena Holmgren

VD & Koncernchef

Stockholm, 13 februari 2020

# Utveckling senaste 5 åren

## Nettoomsättning och rörelseresultat



\* Styrelsen kommer att föreslå årsstämman att en utdelning lämnas med 80 öre per aktie för verksamhetsåret 2019.

# Fjärde kvartalet 2019; Rekordhög ordergång och fortsatt god lönsamhet

Ordergång

843

MSEK  
(274)

Omsättning

238

MSEK  
(386)

Rörelseresultat

24,0

MSEK  
(29,0)

Rörelsemarginal

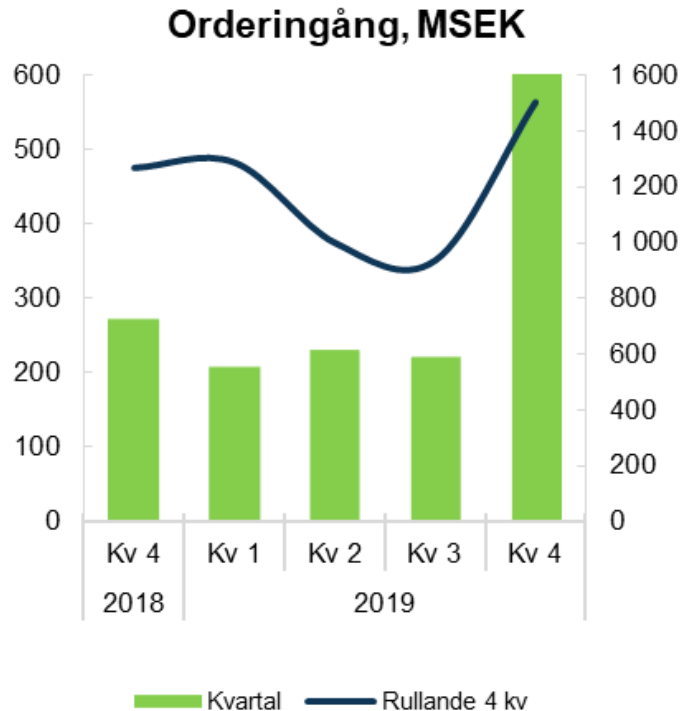
10,1

%  
(7,5)

# Helår 2019; Ännu ett rekordår sett till lönsamhet och ordergång skapar positiva utsikter för framtiden

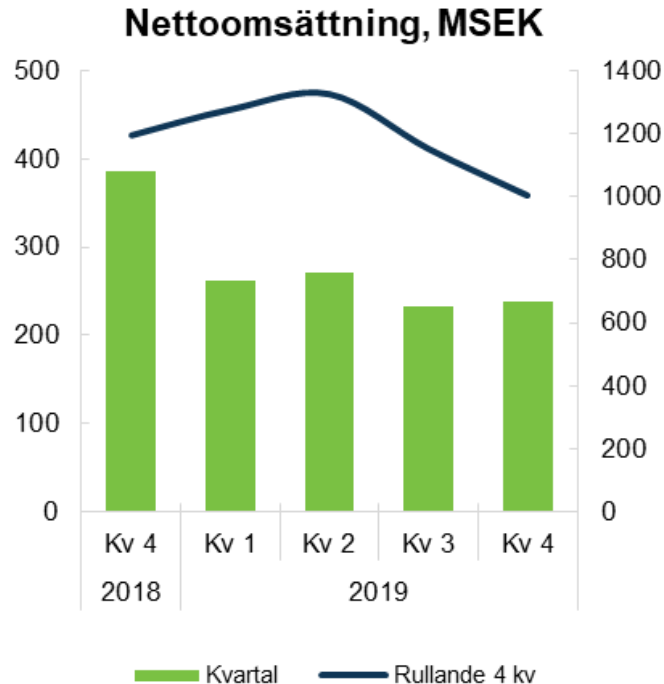


# Fortsatt hög aktivitetsnivå på marknaden. Rekordorder avslutar året.



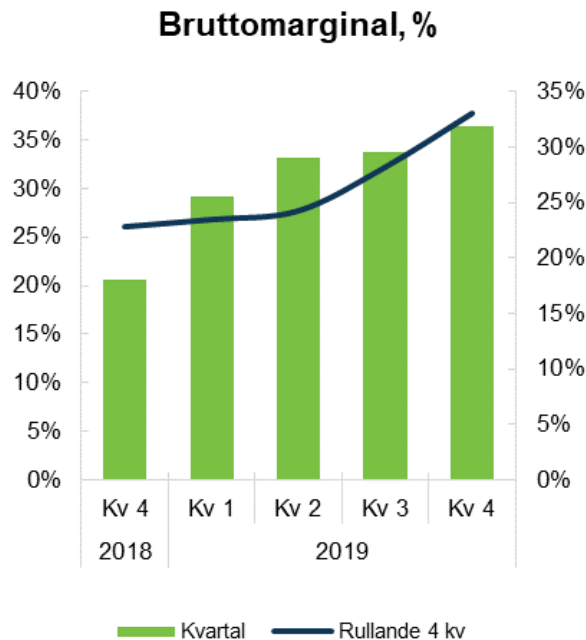
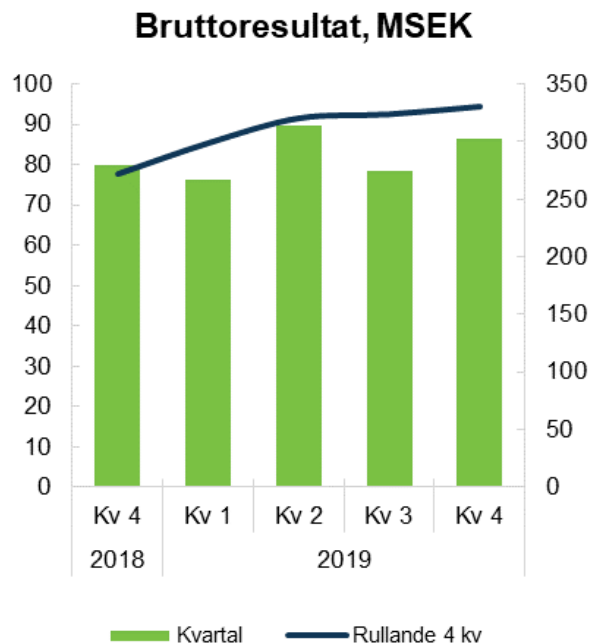
- Rekordstor uppföljningsorder från amerikansk kund i december om ca 625 MSEK.
- Fortsatt stark underliggande efterfrågan med bred geografisk spridning.
- Orderstock om 731 MSEK per 31 december 2019. Merparten avser den stora amerikanska uppföljningsordern som förväntas faktureras under andra, tredje och fjärde kvartalen. Övrig orderstock beräknas levereras under första kvartalet.

# Tillväxt avseende små- och medelstora kundprojekt, men med tuffa jämförelsetal mot föregående år



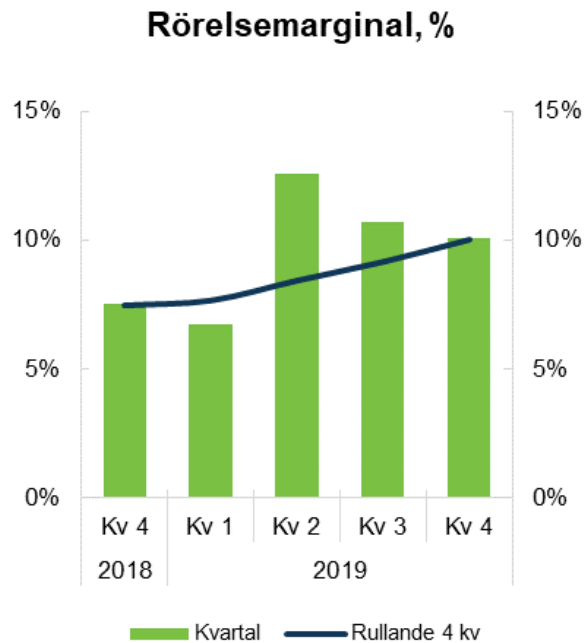
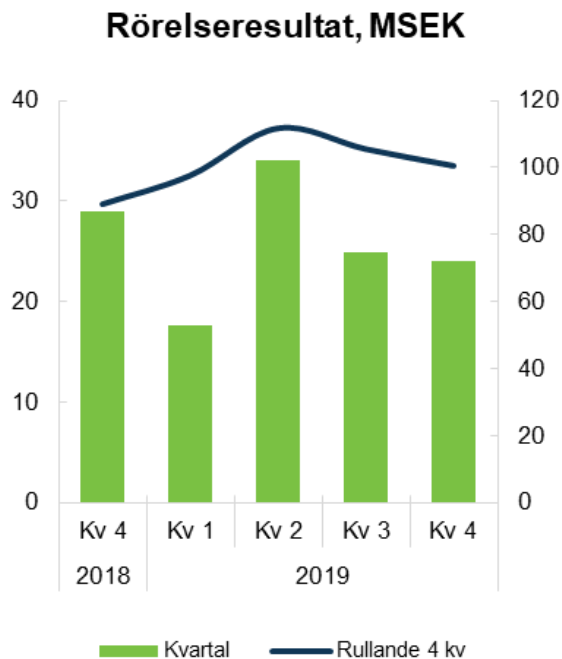
- Stort amerikanskt kundprojekt bidrog med drygt 100 MSEK till omsättningen i Kv 4 2018.
- Italien, Norge och Kanada visar stark tillväxt i kvartalet. Utrullningen av den italienska dagligvarukedjan Tosano slutförd.
- Senarelagda uppgraderings- och utbytesprojekt i Frankrike.
- Fortsatt expansion av kundbasen, varav ett flertal nya pilotinstallationer.
- Fortsatt hög aktivitetsnivå på samtliga prioriterade marknader.

# Stabil utveckling av bruttoreultatet ger hög bruttomarginal



- Gynnsam produkt- och kontraktsmix jämfört med Kv 4 2018.
- Utfall för produktgarantier och inkurans av lager var lägre än förväntat, vilket förbättrade bruttomarginalen med drygt två procentenheter.
- Överkapacitet i produktions- och logistikled har möjliggjort lägre inköspriser och god tillgänglighet av transporter till låga priser.
- I takt med att utbud och efterfrågan stabiliseras är bedömningen att kostnadsläget kommer återgå till tidigare nivåer.

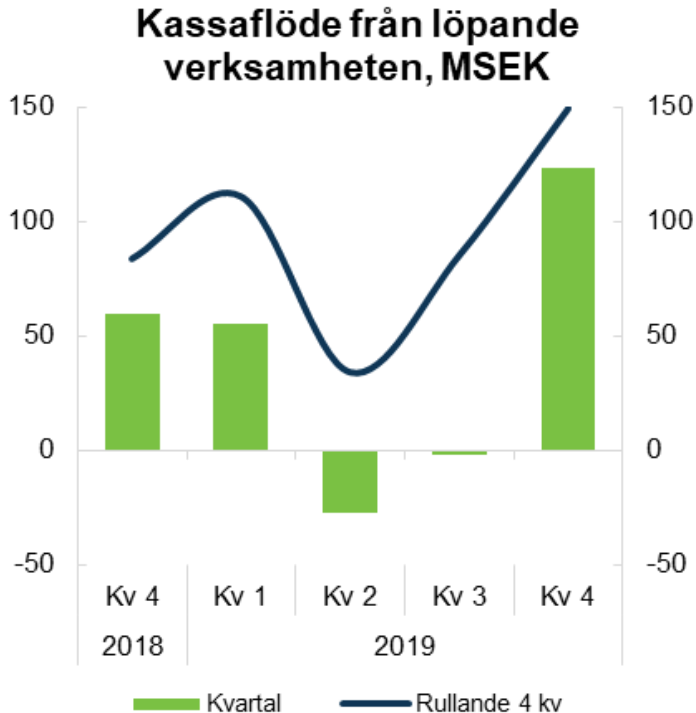
# Fortsatt stark lönsamhet ger en rörelsemarginal över 10%



- Den höga bruttomarginalen balanserar omsättningsminskningen och resulterar i fortsatt god lönsamhet.
- Ökade rörelsekostnader till följd av satsningar inom produktutveckling och en stärkt marknadsnärvaro.
- Stabil grund för fortsatt tillväxt och marknadspenetration.



# Rekordstarkt kassaflöde i ett enskilt kvartal



- Positivt kassaflöde från den löpande verksamheten med 123 MSEK.
- Minskad kapitalbindning i kvartalet främst till följd av minskning av varulager och kundfordringar och ökade leverantörsskulder.
- Fortsatt viss förhöjd lagernivå för upprätthållande av en god skalbarhet för att möta förväntade ledtider till kunder med en bred geografisk spridning.
- Kassaflödet bör ses över tiden.
- Stark balansräkning möjliggör fortsatt innovationskraft.

# Sammanfattande kommentarer

- Rekordhög orderstock om 731 MSEK visar tydliga tecken på fortsatt stark marknadstillväxt.
- Starka drivkrafter för accelererande butiksdigitalisering konkurrerar ut pappersetiketten.
- Låg penetrationsgrad av ESL-system på de flesta marknader.
- Ökad kundbas spridd över flera geografiska marknader → ökad stabilitet av underliggande intäcksströmmar men fortsatt volatilitet utifrån stora kundprojekt.
- Fortsatt hög aktivitetsnivå → stort intresse för Pricers lösningar.
- Pricers lösning för produktpositionering kombinerat med blink-funktionen i etiketten aktiverat hos flera stora detaljhandelskedjor.
- Konkurrenssituationen fortsatt hård; Pricers styrka ligger i systemets prestanda och funktionalitet.
- Nordamerikanska marknaden ställer höga krav på systemets uppdateringshastighet och pålitlighet vilket lämpar sig väl för Pricers kommunikationsteknologi.

# 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**

