



Pricer AB (publ)

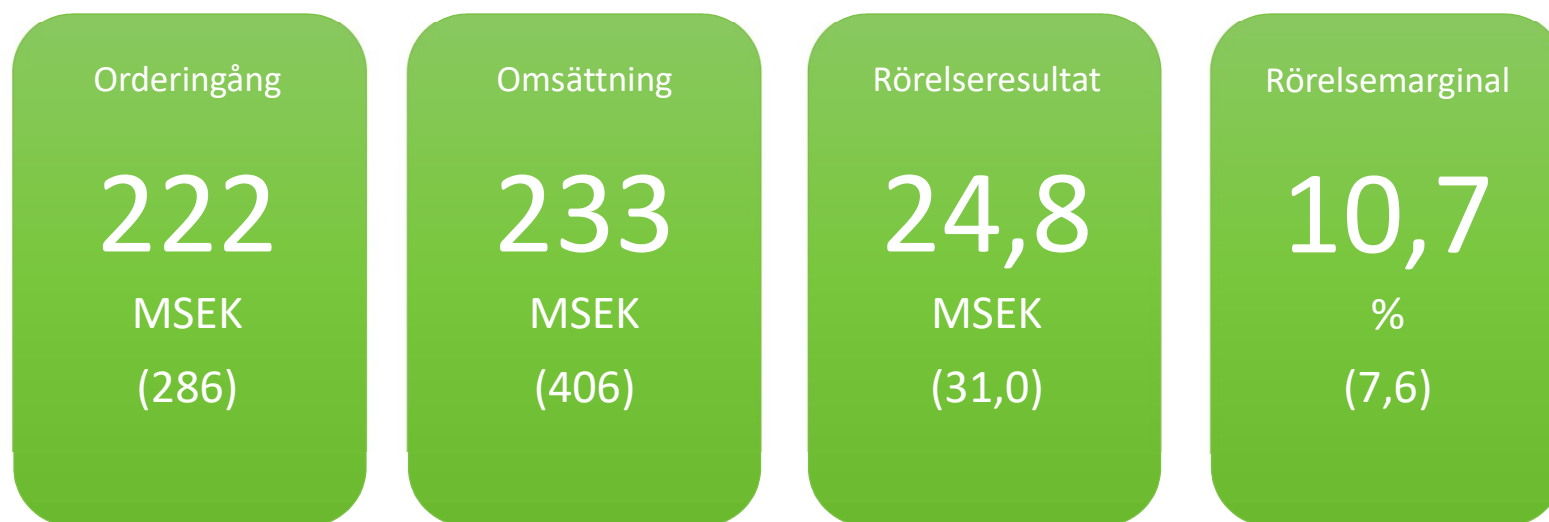
Tredje kvartalet 2019

Helena Holmgren

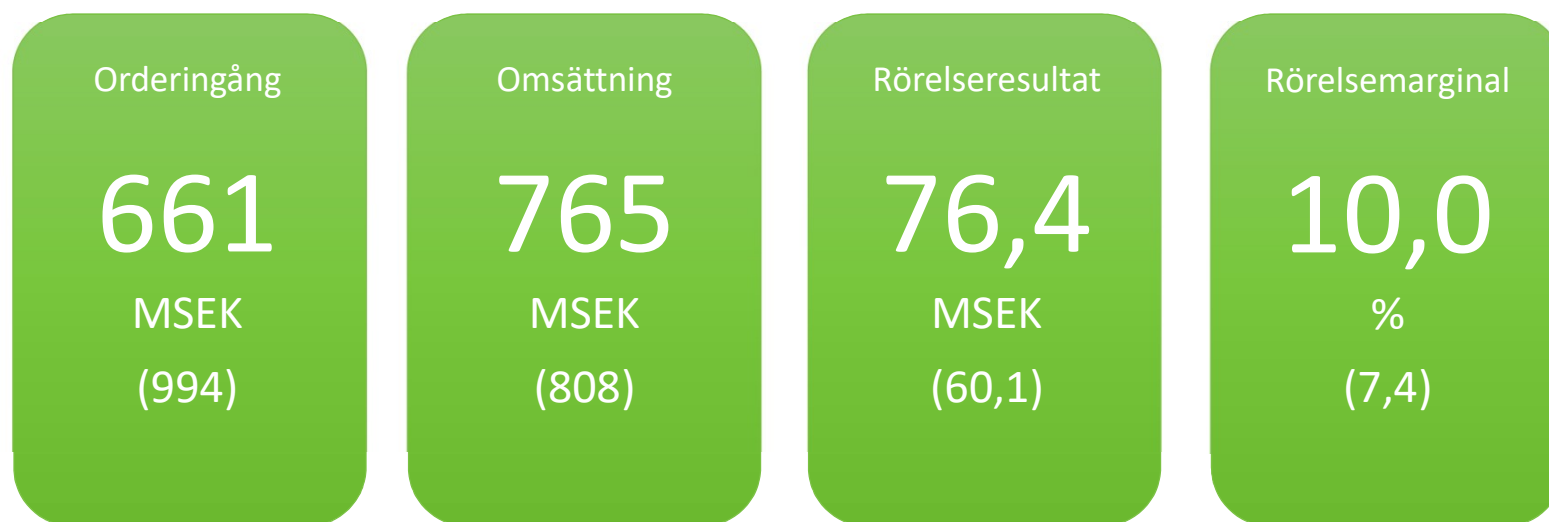
VD & Koncernchef

Stockholm, 25 oktober 2019

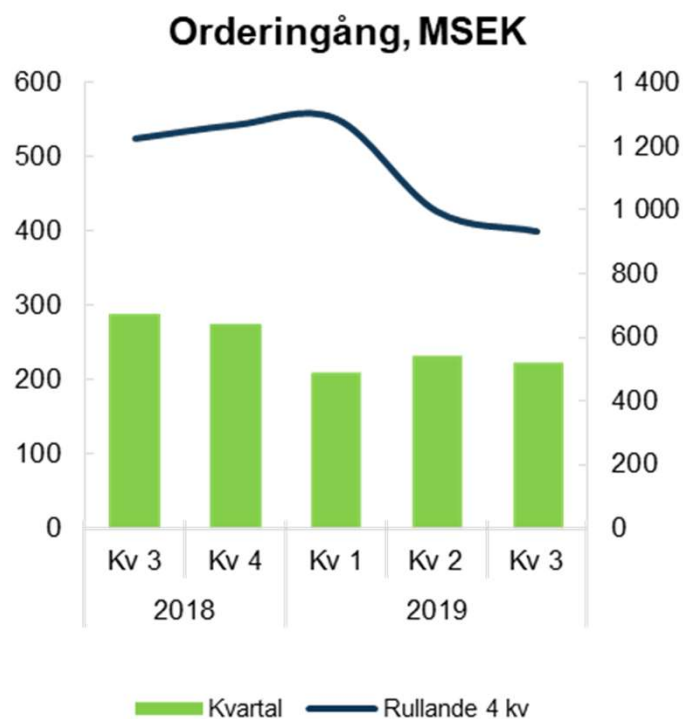
Tredje kvartalet 2019; Tuffa jämförelsetal från fg år, fortsatt god lönsamhet



Januari – september 2019; Färre stora kundprojekt men förbättrad lönsamhet

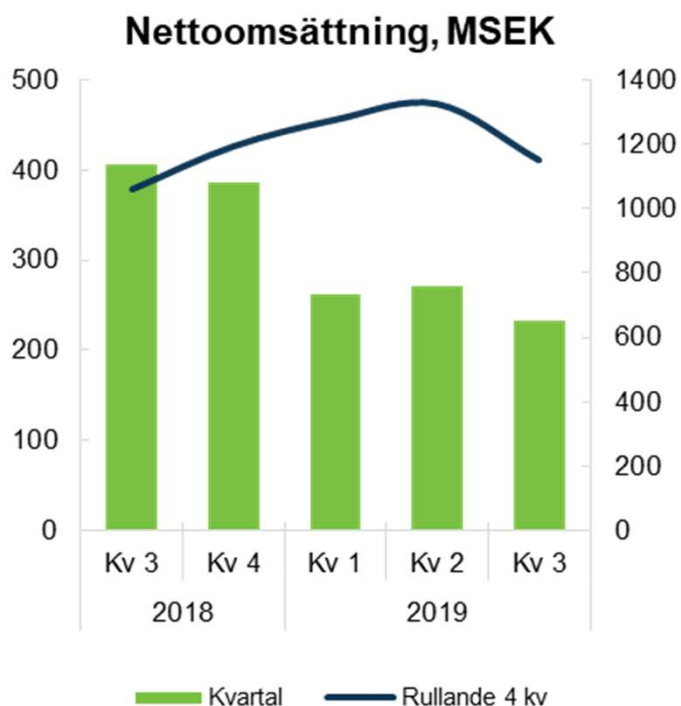


Stabil orderingång, motsvarar inte fullt ut aktiviteten på marknaden



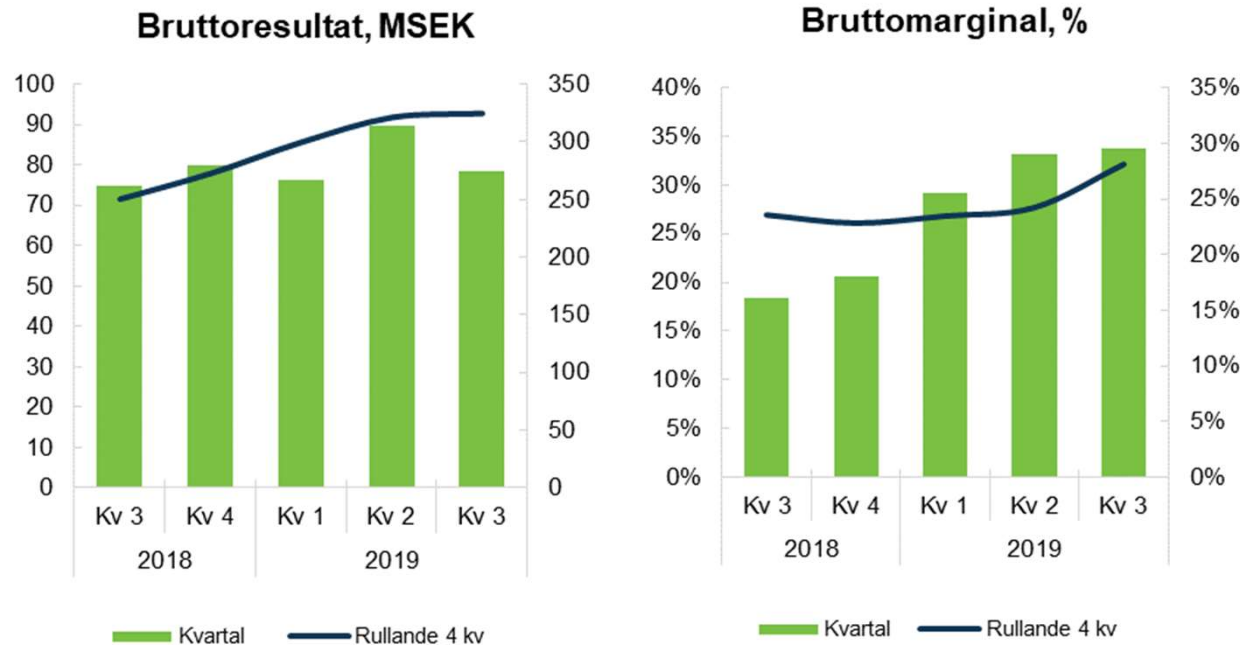
- Stor order från dagligvarukedjan Tosano i Italien i juli om ca 60 MSEK
- Fortsatt stark underliggande efterfrågan med bred geografisk spridning
- Orderstock om 132 MSEK per 30 september, varav merparten förväntas faktureras under fjärde kvartalet

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



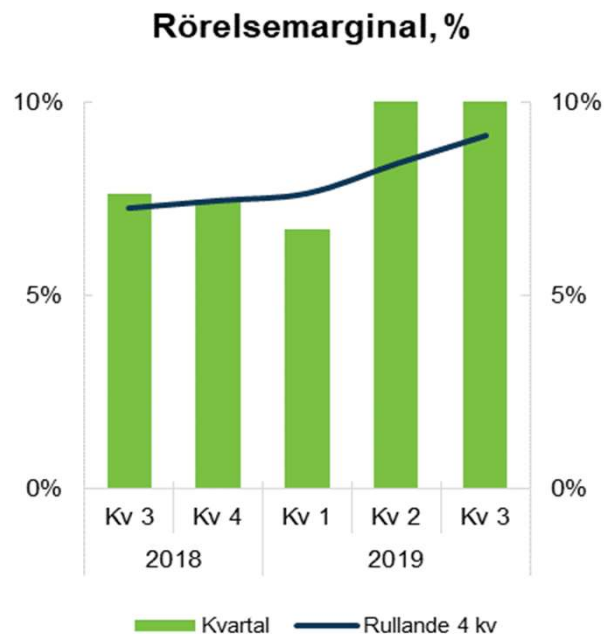
- Stort amerikanskt kundprojekt bidrog med drygt 200 MSEK till omsättningen i Kv 3 2018
- Italien, Kanada och Belgien visar stark tillväxt i kvartalet
- Färre pågående uppgraderings- och utbytesprojekt i Frankrike
- Fortsatt expansion av kundbasen, varav ett flertal nya pilotinstallationer
- Positiva valutaeffekter till följd av en försvagad SEK gentemot EUR och USD

Stabil utveckling av bruttoresultatet ger hög bruttomarginal



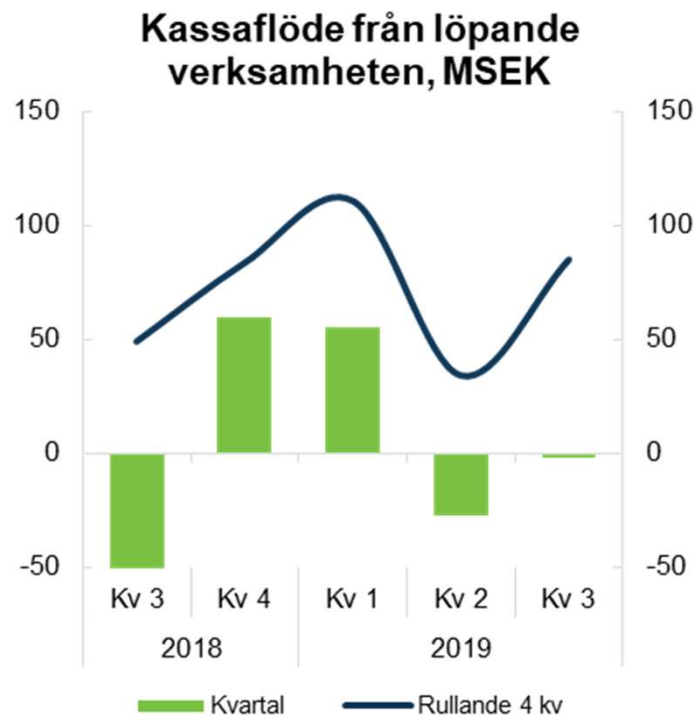
- Gynnsam produkt- och kontraktsmix jämfört med Kv 3 2018
- Överkapacitet i produktions- och logistikled till följd av handelsförhandlingarna mellan USA och Kina har möjliggjort lägre inköpspriser och god tillgänglighet av transporter till låga priser
- I takt med att utbud och efterfrågan stabiliseras är bedömningen att kostnadsläget kommer återgå till tidigare nivåer

Rörelsemarginalen ligger kvar över 10%



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

Kapitalbindningen på oförändrad hög nivå



- Negativt kassaflöde från den löpande verksamheten med -2 MSEK
- Fortsatt hög kapitalbindning:
 - Ökat lager för upprätthållande av en god skalbarhet för att möta förväntade ledtider till kunder med en bred geografisk spridning
 - Ökad utnyttjandegrad av båtfrakter som en del av hållbarhetsstrategin
 - Högre investeringar i produktutveckling och anläggningstillgångar för ökad skalbarhet i produktion
- Kassaflödet bör ses över tiden
- Stark balansräkning möjliggör fortsatt innovationskraft

Sammanfattande kommentarer

- Stabilitet och lönsamhet i det underliggande flödet av små- och medelstora ordrar; minskar beroendet av stora kundprojekt för verksamhetens utveckling
- Starka drivkrafter för accelererande butiksdigitalisering, pappersetiketten har ingen chans att hänga med i utvecklingen
- Låg penetrationsgrad av ESL-system på de flesta marknader
- Tillväxt på marknaden; fortsatt stort intresse för Pricers lösningar
- Ökad kundbas spridd över flera geografiska marknader → ökad stabilitet av underliggande intäktsströmmar men fortsatt volatilitet utifrån stora kundprojekt
- 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
- Stark balansräkning → fortsatt innovationskraft
- Global närvaro med stor installerad bas
- Lång erfarenhet av att ta fram lösningar som fungerar väl i detaljhandeln
- Blinkfunktionalitet i etiketterna kombinerat med dynamisk positionering av produkter i butiken möjliggör såväl kostnadsreduktioner som ökad försäljning och förbättrad kundnöjdhet

PRICER

