



**FIREFLY AB (publ)**

**KVARTALSRAPPORT APRIL – JUNI 2019**

---

## **FORTSATT STABIL UTVECKLING**

### **Finansiell utveckling april – juni 2019**

Orderingången ökade med 5 % till 68,6 mkr (65,3 mkr)

Orderstocken ökade med 11 % under kvartalet till 58,1 mkr (52,2 mkr)

Omsättningen ökade med 26 % till 62,8 mkr (49,9 mkr)

Rörelseresultatet uppgick till 1,7 mkr (2,4 mkr)

Resultat per aktie blev 0,22 kr (0,32 kr)

### **Finansiell utveckling januari – juni 2019**

Orderingången ökade med 7 % till 130,4 mkr (121,6 mkr)

Orderstocken minskade med 4 % till 58,1 mkr jämfört med föregående år (60,6 mkr)

Omsättningen ökade med 10 % till 115,9 mkr (105,2 mkr)

Rörelseresultatet uppgick till 2,8 mkr (8,3 mkr)

Resultat per aktie blev 0,51 kr (1,14 kr)

### **Viktiga händelser under andra kvartalet**

Vid årsstämman den 9 maj beslutades om utdelning om 1,90 kr/aktie, totalt 11,4 mkr. Styrelsen omvaldes i sin helhet med Erik Mitteregger som ordförande.

**Firefly AB**

Phone +46 (0)8 449 25 00, Heliosgatan 3, 120 30 Stockholm, Sweden

Reg. No: 556108-6892, Registered in Stockholm

info@firefly.se, www.firefly.se

## VD har ordet

Årets andra kvartal utvecklades för Fireflys del i linje med det första kvartalet. Den underliggande tillväxten var god. Ordergången ökade 5 % jämfört med ett starkt andra kvartal förra året och den långsiktiga organiska tillväxttakten ligger stabilt på nivån 10 % - 15 %. Osäkerhet kring ökande handelshinder och den framtida konjunkturen medförde att vissa kunder valde att senarelägga sina inköpsbeslut. Detta uppvägdes dock till en del av att stabila energipriser underlättade investeringsbesluten hos andra kundgrupper.



Resultatet för kvartalet och halvåret påverkas av expansionskostnader som är förknippade med att vi jämfört med halvårsskiftet 2018 har anställt ytterligare nio medarbetare och tagit kostnader för certifiering av nya produkter och systemlösningar. När man bedömer resultatutvecklingen är det också viktigt att göra en tankemässig justering för det resultat som finns upparbetat i den del av ordergången som överstiger omsättningen. Under första halvåret översteg ordergången omsättningen med närmare 15 mkr vilket innebär en betydande potential för resultat tillskott när dessa order levereras.

Ordergången är geografiskt sett välfördelad. Trots osäkerheten kring handelshinder av olika slag ser vi stabil efterfrågan i Europa och Nord- och Sydamerika. Försäljningen i Asien ökade som ett resultat av de större försäljningsresurser vi allokerat till framförallt Kina, Indien och Sydkorea det senaste året. Här säljer vi främst beprövade lösningar till kundgrupper vi känner väl, t.ex. boardindustrin. Med nya typer av certifierade systemlösningar och en större och starkare försäljningsorganisation kan vi nu också bearbeta nya kundsegment och erbjuda fler lösningar till redan befintliga kunder.

Det faktum att Firefly på fem år har fördubblats i storlek och idag erbjuder betydligt fler produkter till många olika kundkategorier har medfört ett behov av att se över vår organisation. Vi har därför det senaste året genomfört en omorganisation i syfte att divisionalisera och decentralisera verksamheten. I tillägg har vi påbörjat ett arbete med att säkerställa fortsatt effektiv och kundnära marknadsföring. På vissa marknader kommer vi att ta ett större eget ansvar medan vi på andra marknader knyter agenter och distributörer närmare till oss. Målet med vår strategi är att säkra en kvalitativ försäljningsinsats samtidigt som vi resursmässigt kommer att kunna bearbeta fler nya marknader och kundsegment.

Inom affärsområdet Infrsystem väntar vi fortfarande på att nästa steg skall tas i de upphandlingsprocesser som inleddes för ett antal år sedan och som ännu inte kommit till beslut. Vi fortsätter också arbetet med övervakning, service och underhåll av det system som är i drift hos Storstockholms lokaltrafik (SL) samt förbereder oss för framtida upphandlingar. Som tidigare konstaterats täcker intäkterna från verksamheten idag kostnaderna och vi ser fortsatt detta som ett intressant område för framtiden.

Till sist kan jag konstatera att Fireflys finansiella ställning är stark och att vi efter att ha betalat utdelning till våra aktieägare har likvida medel som når upp till målsättningen att de ska uppgå till omkring 10 % av omsättningen. Detta ger oss stabilitet och trygghet som innebär att vi på ett offensivt sätt kan fortsätta med våra investeringar för långsiktig tillväxt.

Lennart Jansson  
VD

## Informationstillfällen

Bolaget kommer att avge följande rapporter:

Delårsrapport kvartal 3	7 november 2019
Bokslutskommuniké	21 februari 2020

Stockholm den 12 augusti 2019  
FIREFLY AB (publ)

Styrelsen och Verkställande direktören

För ytterligare information hänvisas till VD Lennart Jansson, tfn 070-591 96 76

Bolaget är noterat på Nasdaq First North och Mangold Fondkommission AB är bolagets Certified Adviser, tel. +46 8 503 01 550, mejl: [ca@mangold.se](mailto:ca@mangold.se), [www.mangold.se](http://www.mangold.se)

Denna information är sådan information som Firefly AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 12 augusti 2019 kl. 8.00.

## Om Firefly AB

Firefly är en global aktör som erbjuder innovativa brandskyddslösningar baserade på högkvalitativa egenutvecklade produkter och tjänster till kunder inom industri och infrasytem. Bolaget har över 45 års erfarenhet av att leverera system till ledande processindustrier. Firefly har två affärsområden; Industri-applikationer och Infrasytem. Till affärsområdet Industriapplikationer hör kundanpassade system, som övervakar industriella tillverkningsprocesser inom bland annat träbearbetning, mjukpapper, livsmedel, biobränsle samt processer i värmekraftverk. Affärsområdet Infrasytem omfattar system för övervakning av infrastruktur, såsom tunnelbanor, tåg-, väg- och kabeltunnlar. Fireflys aktie är noterad på Nasdaq Stockholm First North under kortnamnet FIRE och bolagets Certified Adviser är Mangold Fondkommission AB.