

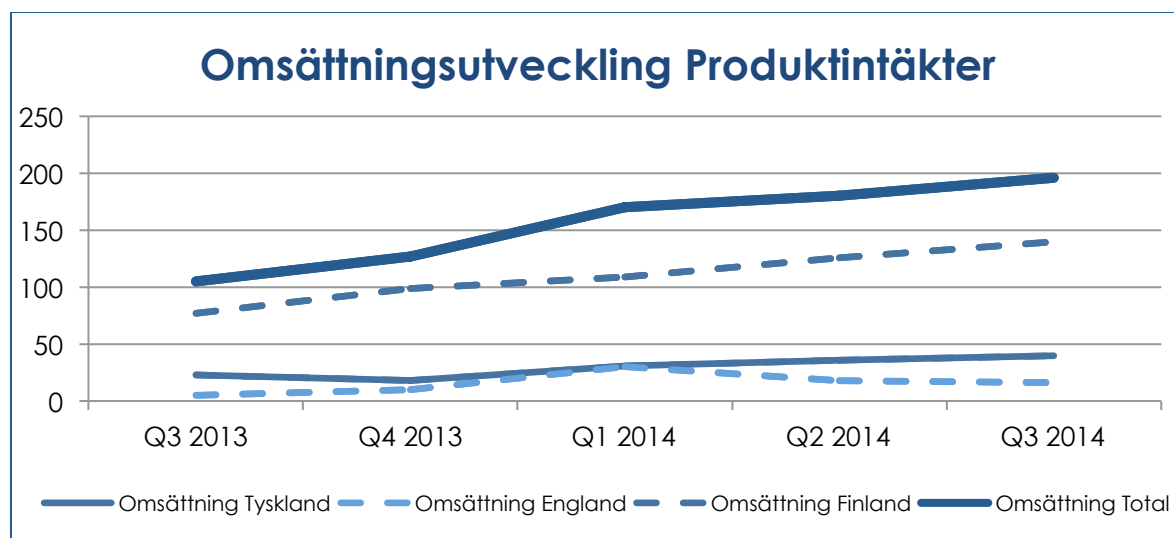
FINT AB (publ) - Delårsrapport juli-september 2014

Tredje kvartalet 2014

- Nettoomsättningen uppgick till:
Produktintäkter 196 (105) tkr
Konsultintäkter 0 (425) tkr
- Rörelseresultatet uppgick till -5 478 (-4 334) tkr
- Kassaflödet från den löpande verksamheten var -3 499 (-13 916) tkr
- Periodens resultat före skatt uppgick till -5 765 (-4 390) tkr
- Resultat per aktie uppgick till -0,01 (-0,01) kr

Januari - September 2014

- Nettoomsättningen uppgick till:
Produktintäkter 545 (243) tkr
Konsultintäkter 0 (2591) tkr
- Rörelseresultatet uppgick till -16 860 (-12 661) tkr
- Kassaflödet från den löpande verksamheten var -10 542 (-16 593) tkr
- Periodens resultat före skatt uppgick till -16 541 (-14 527) tkr
- Resultat per aktie uppgick till -0,04 (-0,04) kr



VD kommentar:

FINT befinner sig i ett mycket spännande skede. Vi har under rapportperioden ökat vår försäljning i Tyskland med 74 %, Storbritannien med 220 % och Finland med 82 % jämfört med samma period föregående år. Totalt hittills under året har vi på våra marknader ökat försäljningen med 124 %, vilket visar att det finns ett stort intresse för Fortnox produkter, även om ökningen ska ses utifrån relativt låga ingångsvärden. Vi ser att efter regelverksanpassning och annan viktig nyutveckling, så blir produkterna mer och mer intressanta för både revisions- och redovisningsbyråer, strategiska samarbetspartners och slutkunder.

Under andra kvartalet i år ingick vi i ett samarbetsavtal med en av Europas största leverantörer inom onlinebaserade program för kommunikation, samarbets- och produktivitetsförbättringar – Open-Xchange. Open-Xchange, med sina totalt 100 miljoner kunder varav cirka 10 miljoner i Tyskland, delägs av internetjätten United Internet AG. United Internet AG, med innehav som Rocket Internet och Versatel GmbH, är noterat på Frankfurtbörsen och har ett marknadsvärde uppgående till cirka 7,2 miljarder Euro. United Internet är en mycket stor aktör med en inflytelserik position i Europa och i Tyskland i synnerhet.

Genom samarbetsavtalet får vi tillgång till Open-Xchange och deras väl etablerade samarbetspartners, vilket ger FINT alla förutsättningar att få ett snabbt genomslag på den tyska marknaden, något som vanligtvis kan ta mycket lång tid. Jag tror att detta mycket speciella samarbete ger oss en unik möjlighet att på relativt kort tid uppnå betydande försäljning och etablering av Fortnox varumärke på den tyska marknaden. Samarbetet med Open-Xchange har inte påverkat några intäkter under rapportperioden.

Ingåendet av avtalet med Open-Xchange medförde att stora delar av våra resurser under våren och sommaren fick omdirigeras till anpassning av FINTs programvara till Open-Xchanges programportfölj: OX App-Suite. Läs gärna mer om Open-Xchange på www.open-xchange.com.

Anpassningen av programvarorna medförde att utvecklingskostnader under denna period ökade samt att säljresurserna och därmed försäljningstillväxten blev lidande. Jag gör nu bedömningen att vi fortsättningsvis kan hålla nere utvecklingskostnaderna på en normal och stabil nivå och åter fokusera våra resurser på försäljning.

FINT kommer nu fortsätta med sin offensiva försäljningssatsning via hemsidor, egna säljare och revision- och redovisningsbyråer på samtliga marknader. FINT har idag avtal med drygt 100 byråer, varav ca 60 aktiva ur försäljningssynpunkt, en siffra som jag räknar med kommer att öka under nästkommande år genom våra planerade försäljningsaktiviteter.

Genom vårt licens- och samarbetsavtal med Fortnox AB arbetar vi numera med samma varumärke och grafiska profil som Fortnox i Sverige. Det ger ett professionellt intryck samt ökad varumärkeskännedom oberoende av geografisk placering. Allteftersom Fortnoxvarumärket etableras på den tyska marknaden, genom bl a samarbetet med Open-



Xchange, är det inte ett orimligt antagande att vår egen marknadsföring och införsäljning förenklas och kan genomföras till en lägre kostnad än vad som ursprungligen antagits.

Jag vill även informera FINTs aktieägare att utvecklingen i Finland är fortsatt positiv efter några trevande år. Utvecklingen har börjat ta fart och Fortnox OY, i befintlig verksamhet, förväntas redan nästa år vara kassaflödespositivt. Detta är mycket glädjande och visar att försäljningstillväxten inte alltid på kort sikt påverkas av marknadsbearbetning utan fordrar etablerade distributionskanaler till kund.

Vi har en konkurrenskraftig och prisvärd produkt på samtliga av våra marknader. Vi har en stark partner i första hand i Tyskland. Vi kommer att fokusera på Storbritannien och Polen i nästa steg. Och med en årlig tillväxt av molntjänster på den tyska marknaden överstigande 50 procent, tillsammans med övriga förutsättningar, känner jag att FINT är på rätt spår.

Som VD för Bolaget kommer jag och mina medarbetare att göra vårt yttersta för att ta tillvara på de förutsättningar, som vi under det senaste året arbetat så hårt med att skapa.

Vänliga hälsningar

Camilla Jarnemyr

FINT i korthet

FINT har, genom licens- och samarbetsavtal med Fortnox AB, exklusiva licensrättigheter att marknadsföra och sälja det internetbaserade affärssystemet Fortnox i Tyskland, Storbritannien, Finland och Polen. FINT har vidareutvecklat de befintliga programvarorna för att anpassa produkterna efter de lokala regelverken på respektive marknad. FINTs fokus är att öka försäljningen genom att bygga en växande kundbas genom samarbeten med strategiska partners, t ex Internet Service Providers, samt revisions- och redovisningsbyråer. FINT har idag avtal med samarbetspartnern Open-Xchange, som genom sina 80 partners har cirka 100 miljoner kunder world-wide, varav 10 miljoner i Tyskland, vilket ger FINT en snabb och kraftfull distribution och tillgång till marknaden.