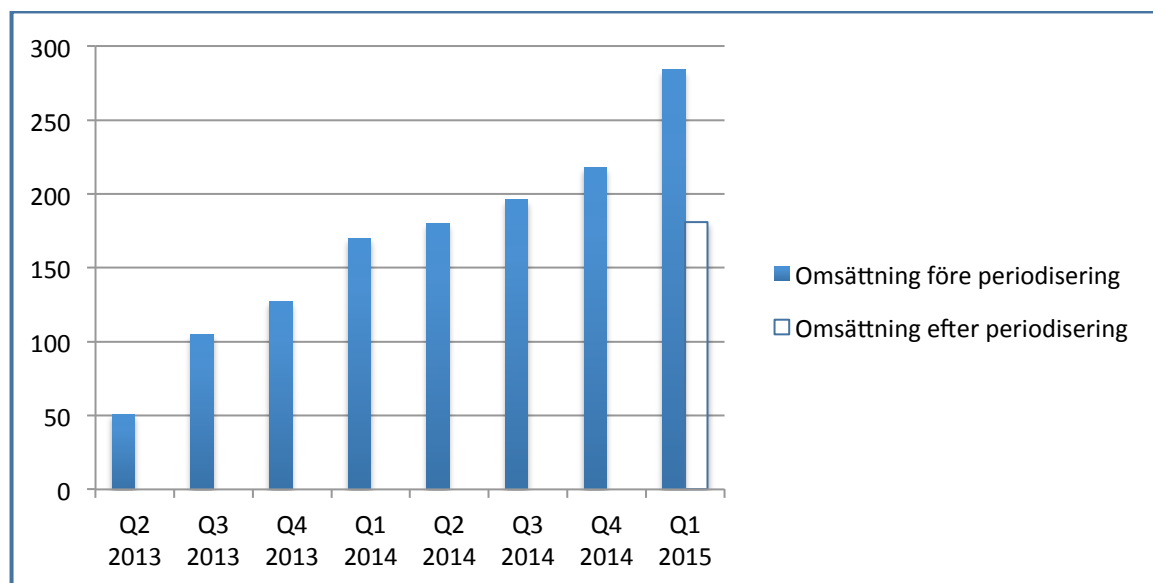


FINT AB (publ) - Delårsrapport januari – mars 2015

Första kvartalet 2015

- Från första kvartalet 2015 periodiseras produktintäkterna efter avtalsperioden
- Nettoomsättningen uppgick före periodisering till 284 (170) tkr
- Nettoomsättningen uppgick efter periodisering till 181 (170) tkr
- Rörelseresultatet uppgick till -4 549 (-5 292) tkr
- Kassaflödet från den löpande verksamheten var -2 121 (-3 059) tkr
- Periodens resultat före skatt uppgick till -4 628 (-5 292) tkr
- Resultat per aktie uppgick till -0,01 (-0,01) kr

Produktintäkter tkr



VD kommenterar:

Stabil försäljningsökning och lägre kostnader

Vår stora investering under 2014 tillsammans med Open-Xchange, har under perioden generat i uppstart av den första partnern, Univention, www.univention.de. Tillsammans erbjuder vi den tyska marknaden vår gemensamma paketering av OX App Suite och Fortnox. Målsättningen under 2015 är att inleda försäljningssamarbete med ytterligare tre-fyra OX-partners och att de första leveranserna ska påbörjas under andra kvartalet. Samarbetet med Open-Xchange utvecklas väl, även om vi för ett år sedan hade räknat med att kommit något längre. Vi är fortsatt positiva och tror starkt på de möjligheter till volymförsäljning som samarbetet ger.

Försäljningen har under perioden ökat med närmare 70 % procent jämfört med samma period föregående år. Omkring halvåret 2014 halverades försäljningspriset i Tyskland, vilket var en nödvändig åtgärd för att bibehålla vår konkurrenskraft. Försäljningen i kronor har därmed inte ökat, men väl antalet kunder. I Finland har försäljningen ökat med över 100 % under perioden jämfört med föregående år samma period, vilket också stärker vår uppfattning om att Fortnox blir en allt mer etablerad programvara på finska marknaden. I Storbritannien har vi ännu inte påbörjat etableringen på nytt igen, vilket vi avser att göra under andra halvan av 2015. Trots detta så har försäljningen under perioden ökat med knappt tio procent.

Vi tillämpar en abonnemangsmodell där kunderna kan välja att betala licensavgiften månadsvis, kvartalsvis eller årsvis. Från och med 2015 periodiserar vi produktintäkterna över hela avtalsperioden. Tidigare intäktsförde vi dem i sin helhet vid faktureringstillfället. Tidigare års produktintäkter har inte räknats om då det inte ger en substantiell skillnad för jämförelser mellan åren.

De nya samarbetspartnerna i Tyskland som vi har knutit till oss i slutet av 2014 fortsätter vi att samarbeta med och utvärderar resultatet löpande. Bland annat **Starmoney**, Tysklands största aktör inom online-banking, som har ett stort antal kunder i vår målgrupp, små – och medelstora företag. Tillsammans med Starmoney erbjuder vi deras kunder en prisvärd och användarvänlig ”ekonomi-lösning”. **cloud.de** som är en marknadsportal där Fortnox finns med som programleverantör för ekonomiprogram för små- och medelstora företag. Förväntningarna på dessa samarbeten är att driva trafik till vår hemsida och därmed öka försäljningen av de olika paketeringar som erbjuds. Onlinemarknadsföring via sociala medier fortsätter vi med då det genererar bra med trafik till hemsidorna.

I Finland har vi under perioden inlett ett samarbete med DNA. DNA är en av Finlands största teleoperatör med tjänster bland annat för telefoni, bredband, IT och säkerhet. Fortnox samarbetar med DNA för att lansera en ny tjänst. Tjänsten är en molnbaserad plattform som samlar verktyg, tjänster och programvara som riktar sig till DNA's ca 50.000 entreprenörer och småföretagare. Via plattformen kommer kunderna även att kunna ta del av och beställa Fortnox programutbud. Lansering är planerad att ske under andra kvartalet i år.



Under perioden har Onlinemarknadsföringen via bland annat e-postutskick och Youtube kampanjer fortsatt, vilket vi kommer att fortsätta med då det genererar bra trafik till hemsidorna. Fortnox Oy har även deltagit på ICT 2015 mässan som vi tycker var en väl genomförd mässa med många nya kontakter knutna. Med start i andra kvartalet kommer vi att lägga mer kraft på bearbetning av revision- och redovisningsbyråer i Finland. Fokuseringen på försäljning via de förbättrade hemsidorna, en ökad Online-marknadsföring och via revisions- och redovisningsbyråerna, gör att marknadsföringskostnaderna jämfört med tidigare år sänks.

Som jag skrev om i bokslutskommunikén så är ett av våra stora projekt under 2015 OnBoarding, som i stora drag innebär att våra produkter ska vara enkla att komma igång med. En första version har under perioden lanserats där tydliga, enkla guider publicerats samt utbildningsfilmer för ett extra stöd kring de olika funktionerna.

Under perioden har vi också lanserat den nya inkassotjänsten, Debt collection i Finland. Med Inkassotjänsten kommer vi att få fler möjliga intäkter.

Tjänster förändras kontinuerligt efter hand som tekniken utvecklas. Ett exempel är Online banking på våra marknader. Därför kommer vi fortsätta utvecklingen och stöd för Online banking kommande kvartal.

Växjö den 7 maj 2015

FINT AB (publ)
Styrelsen

För ytterligare information vänligen kontakta:

Camilla Jarnemyr, VD FINT AB (publ)

Mobil: 0763-454114

E-post: camilla.jarnemyr@fintab.se

FINT i korthet

FINT AB är ett fristående bolag som har licensrättigheterna att anpassa och sälja Fortnox AB:s ledande internetbaserade affärssystem till små- och medelstora företag och till redovisning- och revisionsbyråer i Finland, Storbritannien, Tyskland och Polen. Programutbudet, som omfattar bland annat redovisning, administration, säljstöd och tidredovisning, är en fullskalig molnetlösning och nås från vilken internetbaserad dator eller enhet som helst.