

R2M

Delårsrapport Q4 2017



Magnus Kling, VD
R2Meton AB
2018-02-16
magnus.kling@r2m.se

Starkt avslut på året

2017 10-12	2016 10-12
Omsättning 33,4 MSEK	Omsättning 26,6 MSEK
Rörelseresultat 2,9 MSEK	Rörelseresultat 2,4 MSEK

R2Ms VD, Magnus Kling, kommenterar:

2017 avslutades med fortsatt stark tillväxt, både i omsättning och resultat. Vi omsätter under 2017 drygt 120MSEK, en ökning med drygt 25% från föregående år, även EBIT-resultatet ökar kraftigt med drygt 50%.

Större delen av omsättningsökningen, ca 20MSEK ligger inom R2M Connect där vi framför allt har ökat mycket inom vårt ramavtal med Kammarkollegiet. Ramavtalet med Kammarkollegiet löper ut i december 2018 och vi har under fjärde kvartalet svarat på en upphandling för nästa omgång av samma ramavtal. Tilldelningsbeslut på den upphandlingen väntas ske under första kvartalet 2018.

Vi har ökat våra affärer inom R2M Solutions under året, något som ger oss en stabil intäkt över året. Vi har nu fyra aktiva förvaltningar där vi ansvarar för våra kunders integrationsmiljöer samtidigt som vi sköter vidareutveckling på plattformarna. Utöver detta har vi haft 2-3 kundprojekt pågående parallellt inom ramen för Solutions under andra halvåret.

Vi ser också att mängden förfrågningar att leverera helhetsåtaganden ökar och vi kommer i och med detta att gå in i 2018

med fler konsulter levererade inom ramen för Solutions, dvs affärer där vi levererar team under R2Ms ledning till våra kunder.

Den starka resultatökningen under året beror till största delen på att vi har haft en stabil och hög beläggning samt att personalomsättningen har minskat kraftigt sedan tidigare.

På årsbasis blir personalomsättningen drygt 10% jämfört med drygt 20% under 2016. Samtidigt som personalomsättningen har gått ner har vi satsat mycket tid på att bygga upp en intern organisation för rekrytering som under andra halvåret har fått upp farten. Detta medför att vi under första kvartalet 2018 får in fem nya konsulter till organisationen och att vi nu har en god förhoppning om fortsatt personaltillväxt.

Efterfrågan på marknaden är fortsatt stark och vi ser positivt på fortsatt tillväxt under 2018. Vi riskerar en negativ påverkan på omsättningen under 2019 om vi inte vinner nästa omgång av ramavtal från Kammarkollegiet och Svenska Spel.

R2Ms marknad

R2M bedriver konsultverksamhet på den svenska marknaden. Verksamheten bedrivs inom tre kompletterande områden, R2M Consulting, R2M Solutions och R2M Connect.

Consulting

R2M Consulting fokuserar på kvalificerade tjänster inom systemintegration och avancerad systemutveckling. Vi säkerställer att system och människor kan kommunicera med varandra. Vi tar hand om alla IT-integrationsbehov från kravanalys till design, utveckling och förvaltning. Marknaden för specialistkonsulter definieras av de tekniska områden som vi fokuserar på; Java / Öppen källkod, Oracle Middleware, .Net-utveckling, CM / Devops. Den typiska kunden är en större IT-organisation som tar fram mycket egenutvecklade lösningar.

Solutions

Vi har ett antal paketerade erbjudanden inom systemintegration och avancerad systemutveckling där vi kan erbjuda förstudier, projekt och förvaltning.

Inom Solutions tar R2M helhetsansvar för en lösning. Solutions levererar främst mot små och medelstora IT-organisationer.

Connect

Inom R2M Connect erbjuder vi konsulter från vårt partnernetverk för att kunna täcka upp kundernas behov av IT-konsulter oavsett område.

Partnernetverket på över 5000 kvalificerade konsulter gör att vi alltid kan hitta rätt kompetens till rätt kund.

Kunderna

R2M har en bred kundportfölj där fokus ligger på medelstora och stora organisationer som har mycket egen systemutveckling och integration. Under de senaste åren har ett stort fokus lagts på offentlig sektor och med flera stora ramavtal har den sektorn fått en tydlig dominans bland våra kunder.

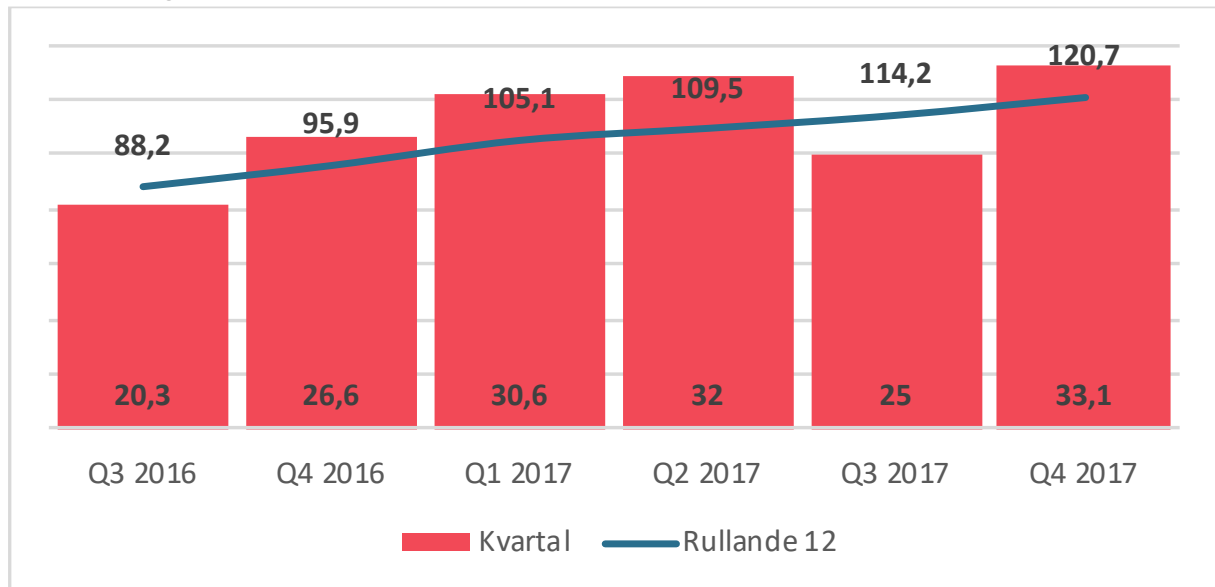
Konsulterna

Konsulterna är R2Ms viktigaste tillgång. Med ett ständigt fokus på lärande och utveckling jobbar vi mot att bli den bästa arbetsplatsen för IT-konsulter.

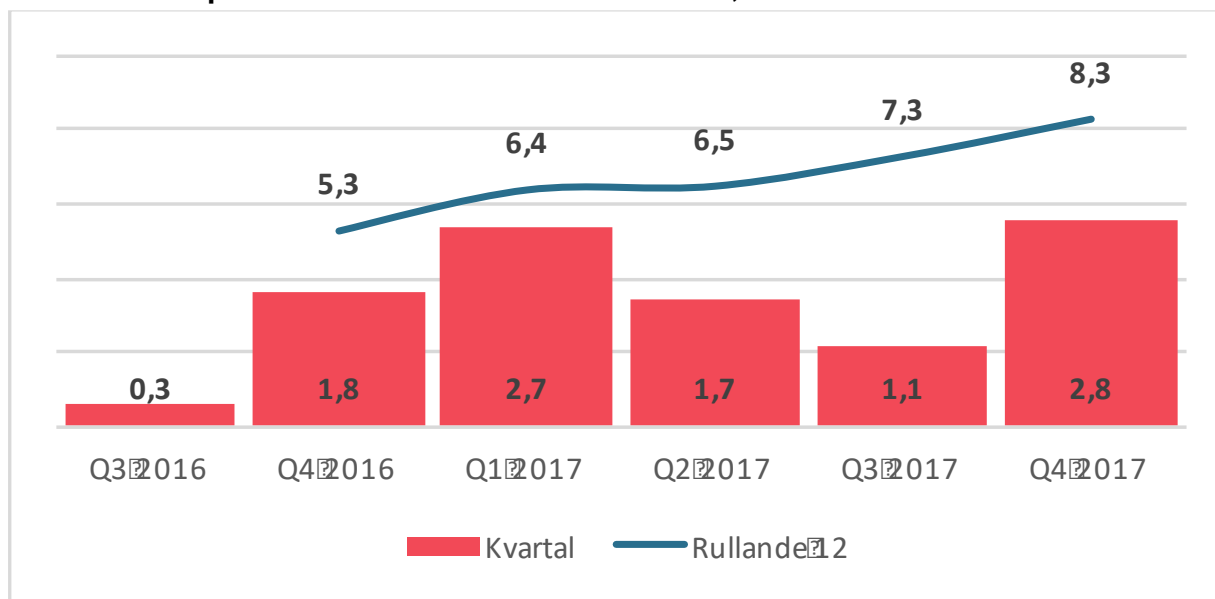
Bolagets utveckling

Diagrammen nedan visar bolagets omsättnings- och resultatutveckling under de senaste 6 kvartalen.

Omsättning per kvartal och rullande 12 månader, MSEK



EBIT-resultat per kvartal och rullande 12 månader, MSEK¹



¹ Resultat på kvartalsbasis beräknades inte innan 2016, därmed kan inte rullande 12-månaders resultat anges tidigare än Q4 2016.

Utdrag ur resultaträkningen, MSEK

	Okt-dec 2017	Okt-dec 2016	YTD 2017	Jan – dec 2016
Rörelsens intäkter				
Nettoomsättning – egna konsulter ²	17,4	15,9	65,6	64,4
Nettoomsättning – underkonsulter ³	15,7	10,5	49,7	28,0
Hårdvara / licensförsäljning	0,3	0,2	5,7	3,3
Övriga rörelseintäkter	0	0	0,1	0,2
Summa	33,4	26,6	120,9	95,8
Rörelsens kostnader				
Handelsvaror ⁴	-14,7	-9,5	-40,4	-28,4
Övriga externa kostnader	-1,8	-1,6	-8,9	-8,7
Personalkostnader	-14,0	-13,2	-52,9	-52,5
EBITA	2,9	2,4	8,7	6,3
Avskrivningar av materiella anläggningstillgångar	-0,0	-0,0	-0,4	-0,4
EBIT	2,9	2,4	8,3	5,9
Finansiella intäkter	0,0	0,1	0,0	0,1
Finansiella kostnader	0,0	-0,9	0,1	-0,9
Resultat efter finansiella poster	2,8	1,6	8,3	5,1

Utdrag ur balansräkningen, MSEK

	2017-12-31	2016-12-31
Tillgångar		
Anläggningstillgångar	0,8	1,0
Omsättningstillgångar	52,8	44,1
Summa	53,6	45,1
Eget kapital och skulder		
Eget kapital	19,9	15,3
Avsättningar	1,3	6,4
Långfristiga skulder	0,0	0,0
Kortfristiga skulder	21,1	21,1
Summa	45,1	42,8

² Egna konsulter innefattar Solutions och Consulting

³ Underkonsulter innefattar Connect

⁴ Handelsvaror innefattar inköp av underkonsulter, licenser och hårdvara för återförsäljning

(footnote continued)

Nyckeltal

	Okt-dec 2017	Okt-dec 2016	YTD 2017	Jan – dec 2016
Medeltal anställda	61,0	58,5	60,9	63,3
Medeltal verksamma konsulter ⁵	47,2	45,3	47,1	46,2
Beläggningsgrad ⁶	92,7	89,2	92,3	89,0
Omsättning per anställd MSEK	0,6	0,5	2,0	1,5
EBIT per anställd MSEK	0,05	0,03	0,14	0,09
Soliditet	51,1	53,0	51,1	53,0
EBIT-marginal %	8,7	6,0	6,9	5,3

⁵ Verksamma konsulter beräknas som antalet anställda konsulter som är tillgängliga för uppdrag, dvs alla anställda konsulter förutom de som är tjänstlediga, föräldralediga eller långtidssjukskrivna

⁶ Beläggningsgraden beräknas på egna verksamma konsulter och beräknas som (antalet debiterade timmar hos kund) / (antalet tillgängliga timmar) där antalet tillgängliga timmar beräknas som (totala antalet timmar för verksamma konsulter – (semester + sjukdom + kortare föräldraledighet och tjänstledighet))

Granskning

Denna kvartalsrapport har ej varit föremål för revisorernas granskning

Datum för kommande händelser

Kvartalsrapport Q1 2018 – 2018-04-16

Bolagsstämma – 2018-05-30

Kvartalsrapport Q2 2018 – 2018-08-16

Kvartalsrapport Q3 2018 – 2018-10-16



Magnus Kling

Verkställande direktör

Frågor besvaras av:

Magnus Kling, VD, 0733-709550

Carina Edman, Ekonomichef, 0733-709528

Rapporten distribueras till anställda och aktieägare i bolaget.