

## Uppgjör Origo hf. á fyrsta ársfjórðungi 2018

EBITDA Origo hf. 102 mkr. á fyrsta ársfjórðungi

REYKJAVÍK - 25. apríl 2018 - Origo kynnti í dag uppgjör fyrsta ársfjórðungs 2018

### Helstu upplýsingar:

- Sala á vöru og þjónustu nam 3.781 mkr á fyrsta ársfjórðungi [F1 2017: 3.996]
- Framlegð nam 908 mkr (24,0%) á fyrsta ársfjórðungi [F1 2017: 976 mkr (24,4%)]
- EBITDA nam 102 mkr (2,7%) á fyrsta ársfjórðungi [F1 2017: 242 mkr (6,0%)]
- Heildartap á fyrsta ársfjórðungi nam 26 mkr [Heildarhagnaður F1 2017: 71 mkr (1,8%)]
- Eiginfjárlutfall var 41,8% í lok fyrsta ársfjórðungs, samanborið við 41,6% í lok árs 2017
- Starfsmenn innleystu kauprétti að kaupvirði 112 mkr á fyrsta ársfjórðungi, til greiðslu í byrjun apríl
- Kannanir á vörumerkjavitund sýna sterka stöðu nýs vörumerkis Origo
- Horfur í rekstri eru jákvæðar, mikil eftirspurn eftir vörum og þjónustu Origo m.v. núverandi stöðu, en hlutfall launa og tekna áfram ögrandi verkefni

### Finnur Oddsson, forstjóri:

„Um 5% tekjusakdráttur og aukinn kostnaður leiddu til 26 mkr taps á fyrsta fjórðungi 2018. Rekstrarhagnaður var jákvæður en lækkaði verulega á milli ára. Vörusala á tæknibúnaði dróst saman, m.a. vegna vöruskorts í lykilflokki, færri stórar sölur á miðlægum búnaði gengu í gegn á fjórðungnum en venja er til ásamt því að töluverður einskiptiskostnaður féll til vegna sameiningar Nýherja, Applicon og TM Software, nafnabreytingar og tilheyrandi markaðssetningar. Aukinn launakostnaður, m.a. vegna hækkunar kjarasamninga, hefur svo áfram neikvæð áhrif á afkomu Origo.

Helstu vaxtasprotar Origo eru í þróun og sölu hugbúnaðar- og viðskiptalausna og horfum við til þess að slíkar lausnir verði æ stærra hlutfall tekna til framtíðar, þá helst í formi áskriftartekna. Félagið hefur fjárfest verulega í þróun á eigin lausnum á undanförunum misserum, auk þess að festa kaup á nokkrum rekstrareiningum, eins og Timian og Dynamics NAV, með það að markmiði að efla þjónustuframboð til viðskiptavina. Nú undir lok fjórðungs bættist okkur enn frekari liðsstyrkur í Benhur ehf. sem þjónustar hugbúnaðarlausnir fyrir rannsóknarstofur á heilbrigðissviði. Góð eftirspurn hefur svo verið eftir gæðastjórnunarlausninni CCQ og bílaleigulausninni Caren.

Rekstur Tempo gekk vel á tímabilinu, en þar byggjum við einnig á launasölu í áskrift, sem tryggir stöðugar tekjur yfir lengra tímabil. Tekjur síðustu 12 mánaða standa nú í 18,1 mUSD og hafa aukist um 25% á milli ára. Áskriftarsala á skýjalausnum jókst um 31% miðað við sama tímabil í fyrra, sem er sérstaklega jákvæð þróun, en Tempo er sem fyrr ein vinsælasta vara á markaðstorgi Atlassian. Hlutfall tekna af skýjalausnum nemur nú 37% af heildartekjum Tempo og endurspeglar styrk nýrrar útgáfu af Tempo Cloud for Jira frá í fyrra. Áður tilkynnt söluferli á hlut í Tempo ehf. í samstarfi við fjárfestingabankann AGC Partners í Boston er enn í vinnslu og er gert ráð fyrir að því ljúki fyrir mitt ár.

Sala á vél- og tæknibúnaði var sem fyrr umfangsmikil í okkar starfsemi, þó þar hafi orðið nokkur samdráttur frá því í fyrra. Búnaðarsala verður áfram ein helsta tekjustoð Origo, en félagið hefur engu að síður markað sér stefnu um að selja lausnir í auknum mæli í áskrift í stað einskiptissölu. Slík breyting mun með tímanum stuðla að jafnari tekjudreifingu yfir ársfjórðunga og minnka sveiflur. Ofangreindar breytingar eru líklegar til að hægja á tekjuvexti til skemmri tíma, en á móti gefa félaginu verðmætara tekjustreymi til lengri tíma. Þessi þróun endurspeglast í okkar rekstri í dag, en samdráttur varð í sölu á búnaði fyrir miðlæga innviði á meðan tekjur af rekstrarþjónustu aukast frekar.

Þó að við séum ekki sátt við rekstrarniðurstöðu Origo á fyrsta fjórðungi ársins, þá erum við bjartsýn á árið framundan. Birgðastaða er góð ólíkt því sem var á fyrsta fjórðungi, og góð eftirspurn eftir tæknibúnaði. Nýju vörumerki hefur verið afar vel tekið, kynning hefur gengið vel og sýna kannanir sterka tengingu þess við upplýsingatækni og þjónustu. Þessi sterka staða og hagræði sem hlýst af sameiningu rekstrar okkar undir einn hatt gerir okkur kleift að takast á við spennandi tíma framundan og þjóna viðskiptavinum okkar enn betur.“

#### Rekstrarniðurstaða á fyrsta ársfjórðungi 2018

| Rekstrarreikningur - Lykiltölur                              |                    |                    |
|--------------------------------------------------------------|--------------------|--------------------|
| Í milljónum ISK                                              | 1.1.-31.03<br>2018 | 1.1.-31.03<br>2017 |
| Seldar vörur og þjónusta                                     | 3.781              | 3.996              |
| Vörunotkun og kostnaðarverð seldrar þjónustu                 | (2.874)            | (3.020)            |
| <b>Framlegð</b>                                              | <b>908</b>         | <b>976</b>         |
| Rekstrarkostnaður                                            | (971)              | (879)              |
| <b>(Tap) hagnaður fyrir fjármunatekjur og fjármagnsgjöld</b> | <b>(63)</b>        | <b>97</b>          |
| Hreinar fjármunatekjur (fjármagnsgjöld)                      | 28                 | (28)               |
| <b>(Tap) hagnaður fyrir tekjuskatt</b>                       | <b>(35)</b>        | <b>70</b>          |
| Tekjuskattur                                                 | 7                  | (3)                |
| <b>(Tap) hagnaður tímabilsins</b>                            | <b>(28)</b>        | <b>67</b>          |
| Þýðingarmunur dótturfélaga                                   | 2                  | 4                  |
| <b>(Heildartap) - hagnaður tímabilsins</b>                   | <b>(26)</b>        | <b>71</b>          |
| <b>EBITDA</b>                                                | <b>102</b>         | <b>242</b>         |

- Sala á vöru og þjónustu nam 3.781 mkr á fyrsta ársfjórðungi 2018, samanborið við 3.996 mkr á sama tímabili árið 2017
- Framlegð nam 908 mkr (24,0%) á fyrsta ársfjórðungi 2018, samanborið við 976 mkr (24,4%) á sama tímabili árið 2017
- Rekstrarkostnaður var 971 mkr á fyrsta ársfjórðungi 2018 (25,7% af tekjum), samanborið við 879 mkr á fyrsta ársfjórðungi 2017 (22,0% af tekjum)
- EBITDA nam 102 mkr (2,7%) á fyrsta ársfjórðungi, samanborið við 242 mkr (6,0%) á sama tíma árið 2017
- Heildartap á fyrsta ársfjórðungi 2018 nam 26 mkr, samanborið við hagnað upp á 71 mkr á sama tímabili árið 2017

### Efnahagsreikningur 31.03.2018

| Efnahagsreikningur 31.03.2018      |              |              |
|------------------------------------|--------------|--------------|
| Í milljónum ISK                    | 31.03.2018   | 31.12.2017   |
| Fastafjármunir                     | 3.851        | 3.817        |
| Veltufjármunir                     | 2.752        | 3.218        |
| <b>Eignir samtals</b>              | <b>6.602</b> | <b>7.035</b> |
| Eigið fé                           | 2.761        | 2.928        |
| Langtímaskuldir                    | 1.555        | 1.637        |
| Skammtímaskuldir                   | 2.286        | 2.470        |
| <b>Eigið fé og skuldir samtals</b> | <b>6.602</b> | <b>7.035</b> |
| Veltufjárhlutfall                  | 1,20         | 1,30         |
| Eiginfjárhlutfall                  | 41,8%        | 41,6%        |

- Veltufjármunir lækka um 466 mkr á tímabilinu. Þar af lækka birgðir um 51 mkr og viðskiptakröfur og aðrar skammtímakröfur lækka um 490 mkr
- Eiginfjárhlutfall er nú 41,8% en var 41,6% í lok árs 2017
- Veltufjárhlutfall lækkar og er 1,20 í lok fyrsta ársfjórðungs 2018 en var 1,30 í lok árs 2017
- Vaxtaberandi langtímaskuldir lækka um 82 mkr í fjórðungnum og eru nú 1.555 mkr
- Viðskiptaskuldir og aðrar skammtímaskuldir lækka um 170 mkr á tímabilinu og eru nú 2.187 mkr

### Sjóðstreymi 1.1.2018 - 31.03.2018

| Sjóðstreymi - Lykiltölur             |                 |                 |
|--------------------------------------|-----------------|-----------------|
| Í milljónum ISK                      | 1.1.-31.3. 2018 | 1.1.-31.3. 2017 |
| Handbært fé frá rekstri              | 183             | 329             |
| Fjárfestingarhreyfingar              | (190)           | (220)           |
| Fjármögnunarhreyfingar               | (23)            | (323)           |
| <b>Lækkun á handbæru fé</b>          | <b>(30)</b>     | <b>(213)</b>    |
| Áhrif gengisbreytinga á handbært fé  | (7)             | 2               |
| Handbært fé í ársbyrjun              | 297             | 872             |
| <b>Handbært fé í lok tímabilsins</b> | <b>260</b>      | <b>661</b>      |

- Handbært fé frá rekstri er 183 mkr í lok fyrsta ársfjórðungs 2018, samanborið við 329 mkr í lok fyrsta ársfjórðungs 2017
- Fjárfestingahreyfingar eru 190 mkr á fyrsta ársfjórðungi 2018, samanborið við 220 mkr á sama tímabili í fyrra
- Fjármögnunarhreyfingar eru 23 mkr á fyrsta ársfjórðungi 2018, samanborið við 323 mkr á sama tímabili í fyrra. Í fyrsta ársfjórðungi 2017 voru langtímalán greidd niður um 300 mkr.
- Handbært fé í lok tímabilsins nam 260 mkr samanborið við 661 mkr í lok fyrsta ársfjórðungs 2017

## Sameining og nýtt nafn frá áramótum

Origo hf. varð til um áramót við sameiningu Nýherja hf. og dótturfélaganna Applicon ehf. og TM Software ehf. Megin markmiðin með sameiningunni voru að einfalda skipulag, auka hagkvæmni, breikka lausnaframboð og efla þannig þjónustu við viðskiptavinum. Kynning á nýju félagi hefur gengið vel og sýna kannanir á vörumerkjavitund (e. top-of-mind) að staða nýs vörumerkis Origo er þegar orðin sterkari en allra þriggja félaganna sem sameinuðust undir nafninu Origo.

Tekjur Origo hf. móðurfélags sem samanstendur af sameinuðum félögum námu 3.025 mkr á fyrsta fjórðungi, sem er samdráttur m.v. sambærilegar einingar í fyrra. Afkoma var undir væntingum, en unnið er að því að ná fram hagræði í rekstri sem hlýst af sameiningu félaganna þriggja og gert ráð fyrir að hún náist að miklu leyti fyrir lok árs.

## Vöxtur hjá Viðskiptalausnum

Tekjur **Viðskiptalausna** Origo námu um 400 mkr á fyrsta ársfjórðungi sem er veruleg aukning frá fyrra ári. Tekjuvöxtur var í áskriftartekjum, svo sem hjá Kjarna, mannauðs- og launalausn. Origo hf. festi kaup á Microsoft Dynamics NAV hluta AGR Dynamics sem er góð viðbót við viðskiptalausnir félagsins. Markaðssetning á Timian, rafrænu innkaupakerfi, hefur gengið vel enda skilar lausnin viðskiptavinum beinum ávinningi og hefur sérstöðu á íslenskum markaði.

Tekjur vegna sölu á Kjarna, mannauðs- og launalausn, halda áfram að vaxa en á fjórðungnum var lausnin þróuð enn frekar, svo sem til þess að styðja við jafnlaunavottun og vegna GDPR, nýrrar persónuverndarreglugerðar ESS. Ráðgjöf tengd SAP viðskiptahugbúnaði og bankalausnum er á áætlan.

Almennt eru horfur ágætari og væntingar um áframhaldandi vöxt.

## Gróska í þróun eigin hugbúnaðar

**Hugbúnaðarlausnir** Origo leggja áherslu á þróun á eigin hugbúnaðarvörum og veita þjónustu og ráðgjöf fyrir sérhæfðar lausnir á þremur sviðum; heilbrigðislausnir, ferðalausnir og rafrænar þjónustulausnir. Tekjur Hugbúnaðarlausna námu um 431 mkr á fyrsta fjórðungi ársins. Sala á hugbúnaðarleyfum frá þriðja aðila var heldur undir væntingum en sala á eigin hugbúnaði, þjónustu og ráðgjöf gekk vel og jókst á milli ára.

Á fjórðungnum var áhersla lögð á þróun á bílaleigulausninni Caren, sem inniheldur Rental, Web, Driver Guide, Trips og Fleet. Caren býr yfir bókunarvirkni, bókunarvef, leiðsögukerfi og þjónustugátt fyrir leigutaka, vef- og snjallforrit til þess að búa til og skipuleggja ferðir auk flotastjórnunar- og þjónustukerfis. Unnið er að því að bæta öllum gögnum Vegahandbókarnnar á stafrænu formi við Caren lausnina.

Origo festi undir lok fjórðungs kaup á Benhur ehf., en sl. 14 ár hefur Benhur selt og þjónustað hugbúnaðarlausnir fyrir rannsóknarstofur, m.a. til notkunar á Landspítalanum. Starfsemi Benhur fellur mjög vel að heilbrigðislausnadeild Origo.

Mjög góð eftirspurn hefur verið eftir gæðastjórnunarlausninni CCQ, ekki síst í ljósi þess hve vel hún styður við GDPR, nýja persónuverndarreglugerð ESB. CCQ var tilnefnd til IBM Beacon Award og komst í lokaúrslit á IBM Think ráðstefnunni í Las Vegas í mars.

Horfur í rekstri Hugbúnaðarlausna Origo eru góðar.

### Breytt mynstur í sölu á rekstrarþjónustu og innviðum

Tekjur **Rekstrarþjónustu og innviða** hjá Origo drógust nokkuð saman á milli ára og námu 1.114 mkr á fjórðungnum. Samdráttur var í sölu á búnaði fyrir miðlæga innviði, en tekjur á fyrsta fjórðungi árið 2017 voru óvenju háar. Tekjur vegna rekstrarþjónustu aukast lítillega á milli ára, en nokkrir nýir viðskiptavinir voru innleiddir í alrekstur á yfirstandandi fjórðungi. Hlutfall tekna vegna rekstrarþjónustu hefur ekki verið hærra frá upphafi. Gera má ráð fyrir hægfara samdrætti í sölu á miðlægum búnaði á næstu árum, en að sama skapi aukningu í rekstrarþjónustu og sölu á skýjalausnum á mörgum sviðum. Sala og ráðgjöf við val á miðlægum innviðum verður engu að síður áfram mikilvæg stoð í starfsemi Origo og við finnum fyrir áhuga viðskiptavina á öflugum vél- og hugbúnaði til að kljást við stór gagnasöfn og sjálfvirknivæðingu í rekstri. Einnig er mikil eftirspurn eftir ráðgjöf og lausnum í tengslum við öryggismál og sjáum þar tækifæri til aukinna sóknar.

### Góð eftirspurn en samdráttur vegna vöruskorts

Tekjur **Notendalausna** Origo námu um 1.060 mkr, sem er lítils háttar samdráttur frá sama tíma í fyrra. Meðal ástæðna eru tafir á stórum vörusendingum frá birgjum þannig að hluti sölu hliðrast síðar á árið. Sem fyrr er mikil eftirspurn eftir PC lausnum frá Lenovo og hljóð- og myndlausnum frá Bose, NEC, Canon og Sony. Þrátt fyrir að tekjur á fjórðungnum hafi verið lægri en í fyrra, þá eru vænlegar söluhorfur fyrir annan ársfjórðung og það sem eftir er af ári.

### Tempo: Mikill vöxtur áskriftartekna í skýinu

**Tempo** þróar samnefnda tímaskráninga- og verkefnisstjórnunarlausn sem hefur átt vaxandi vinsældum að fagna undanfarin ár. Tekjur námu 4,7 mUSD sem er 6% vöxtur frá fyrsta ársfjórðungi 2017. Tekjur síðustu 12 mánaða (e. running revenue) nema 18,1 mUSD sem er 25% aukning á milli ára.

Áskriftartekjur vegna Tempo Cloud for Jira jukust um 31% miðað við sama tímabil í fyrra. Hlutfall tekna vegna skýjalausna er nú 37% af heildartekjum félagsins og bættust 174 nýir viðskiptavinir við í mars, sem er mesta fjölgun í einum mánuði á síðustu 15 mánuðum. Meðaltekjur “Enterprise” viðskiptavina, sem eru stærstu greiðendur af hugbúnaðinum, héldu áfram að vaxa á fyrsta ársfjórðungi. Fyrirtækjum í þessum viðskiptavinahópi fjölgaði um 85% miðað við sama tímabil í fyrra.

Á næstu mánuðum verður byggt á þróunarstarfi frá í fyrra, þegar Tempo Cloud for Jira var hleypt af stokkunum í eigin skýjaumhverfi Tempo á Amazon Web Services. Nýjar og liprari leiðir í vöruþróun og möguleika á sölu til viðskiptavina utan Atlassian munu styðja við tekjuvöxt, en gert er ráð fyrir að fyrstu tekjur Tempo utan Atlassian komi fram á seinni hluta árs.

TIL BIRTINGAR FIMMTUDAGINN 25. APRÍL 2018  
[origo.is/um-origo/fjarfestar/](http://origo.is/um-origo/fjarfestar/)

Nýjar þjónustuleiðir fyrir stærri viðskiptavinum (e. Data Center Licensing), lækkandi brottfall hjá Tempo (e. churn) og hlutdeild Tempo í nýjum viðskiptavinum Atlassian mun svo stuðla að áframhaldandi kröftugum tekjuvexti félagsins.

Horfur í rekstri Tempo eru mjög góðar og gert ráð fyrir að tekjuvöxtur verði svipaður það sem eftir er árs og var í fyrra.

### Stöðug eftirspurn í Svíþjóð

Tekjur **Applicon** í Svíþjóð, sem sérhæfir sig í ráðgjöf og innleiðingu viðskiptakerfa fyrir banka og fjármálafyrirtæki, námu 22,4 mSEK, sem er heldur undir tekjum sama tíma í fyrra. Megin skýring á lægri heildartekjum má rekja til þróunar á nýju lausnaframboði á tímabilinu, sem hefur tekið tíma en mun skila sér til langs tíma og óvenju mikilla fjarvista starfsfólks vegna veikinda, sem skilar sér í færri útseldum tímum heldur en ella.

Eftirspurn eftir þjónustu og lausnum félagsins er engu að síður góð, einkum hjá meðalstórum bönkum og fjármálafyrirtækjum, en félagið hefur fest sig í sessi sem áreiðanlegur samstarfsaðili í viðskiptalausnum í Skandinavíu. Í heild hefur útseld ráðgjöf og þjónusta verið meiri en félagið hefur annað og er búist við mikilli eftirspurn á öðrum ársfjórðungi.

### Horfur

Búist er við að tekjuvöxtur og afkoma það sem eftir er árs verði betri en á fyrsta fjórðungi, nær því sem verið hefur undanfarin ár.

### Hluthafar

Markaðsvirði fyrirtækisins í lok fyrsta ársfjórðungs 2018 var 11.330 mkr., lokaverð hlutabréfa í ársfjórðungnum var kr. 24,7 á hlut. Fjöldi útgefinna hluta þann 31. mars 2018 voru 459 milljónir og voru hluthafar 603 talsins.

### Kynningarfundur þann 26. apríl 2018

Kynningarfundur fyrir fjárfesta og markaðsaðila verður haldinn fimmtudaginn 26. apríl 2018 í höfuðstöðvum félagsins að Borgartúni 37 í Reykjavík kl. 08:30. Finnur Oddsson, forstjóri mun kynna afkomu félagsins. Hægt er að nálgast streymi af fundinum á heimasíðu félagsins. Kynningarefni af fundinum verður hægt að nálgast á heimasíðu félagsins, [origo.is](http://origo.is), að honum loknum.

### Fjárhagsdagatal

|            |                                         |
|------------|-----------------------------------------|
| 22.08.2018 | Annar ársfjórðungur 2018 uppgjör        |
| 31.10.2018 | Þriðji ársfjórðungur 2018 uppgjör       |
| 30.01.2019 | Fjórði ársfjórðungur og ársuppgjör 2018 |
| 01.03.2019 | Aðalfundur                              |

### Samþykkt árshlutareiknings

Árshlutareikningur var samþykktur á stjórnarfundum Origo hf. þann 25. apríl 2018. Uppgjör Origo hf. er í samræmi við alþjóðlega reikningsskilastaðla (IFRS-International Financial Reporting Standards).

### Origo hf.

Origo er framsækið þjónustufyrirtæki í upplýsingatækni sem varð til við sameiningu Nýherja, Applicon og TM Software. Hjá Origo starfar öflugur hópur fólks sem nýtir hugvit sitt til að efla árangur, hagsæld og öryggi viðskiptavina. Hlutabréf Origo hf. eru skráð í NASDAQ OMX Iceland hf. (Kauphöll Íslands) undir auðkenninu ORIGO.

Í stjórn Origo eru Ívar Kristjánsson, stjórnarformaður, Hildur Dungal, Emilía Þórðardóttir, Loftur Bjarni Gíslason, Guðmundur Jóhann Jónsson og Hjalti Þórarinnsson er varamaður stjórnar. Finnur Oddsson er forstjóri Origo.

### Nánari upplýsingar

Finnur Oddsson forstjóri í síma 862-0310 eða [fo@origo.is](mailto:fo@origo.is) og Gunnar Petersen framkvæmdastjóri fjármálasviðs í síma 825-9001 eða [gp@origo.is](mailto:gp@origo.is).

---

#### Til athugunar fyrir fjárfesta

Origo vekur athygli á því að staðhæfingar sem finna má í þessari fréttatilkynningu kunna að vera byggðar á mati og áætlunum stjórnenda félagsins, en ekki á staðreyndum sem hægt er að sannreyna af birtingu tilkynningarinnar. Eðli málsins samkvæmt fela slíkar staðhæfingar í sér óvissu. Athygli fjárfesta er vakin á því að margir þættir geta haft þau áhrif að rekstrarumhverfi félagsins og afkoma verði með öðrum hætti en forsendur gera ráð fyrir í tilkynningunni. Þessi tilkynning verður ekki endurskoðuð eftir birtingu hvað þetta varðar. Staðhæfingar sem finna má í þessari fréttatilkynningu gilda eingöngu á því tímamarki þegar fréttatilkynningin er birt og takmarkast gildi þeirra við það sem segir í fyrirvara þessum.