

DELÅRSRAPPORT JANUARI TILL MARS 2020

STARK TILLVÄXT OCH STABIL UTVECKLING AV VÅRA NYCKELTAL

JANUARI TILL MARS 2020

- Orderingången uppgick till 19,5 MSEK (16,8) och orderstocken ökade till 56,3 MSEK (40,8)
- Nettoomsättningen uppgick till 15,3 MSEK (12,6)
- Bruttomarginalen ökade till 60% (50)
- Användningsintäkterna ökade till 26% (12)
- Justerad EBITDA uppgick till -25,1 MSEK (-27,7)
- Resultat per aktie uppgick till -0,7 SEK (-2,7)

HÄNDELSER UNDER KVARTALET

- Företrädesemissionen som beslutades av styrelsen den 12 december 2019 om 120 MSEK fulltecknades och omfattade 18,5 miljoner nya aktier
- Swisscom förlängde sitt avtal med tre år till ett värde av 10,6 MSEK
- Kontrakt med två nya kunder, ett stort skandinaviskt företag i finanssektorn och ett globalt konsultbolag
- Partnerskap med [Babel](#) och [CSG](#), båda ledande systemintegratörer
- Åtgärder vidtagna för att säkerställa bolagets likvida medel under Covid-19-krisen

HÄNDELSER EFTER KVARTALET

- Lansering av Tiva, en AI-baserad virtuell assistent som underlättar för organisationer att snabbt driftsätta välbehövlig HR- och IT-support för anställda som arbetar på distans till följd av Covid-19-pandemin
- Partnerskap med UiPath, en ledande leverantör av Robotic Process Automation

NYCKELTAL

MSEK	JAN-MAR 2020	JAN-MAR 2019	JAN-DEC 2019
Orderingång	19,5	16,8	62,7
Orderstock	56,4	40,8	49,9
Nettoomsättning	15,3	12,6	49,1
Bruttomarginal %	60%	50%	61%
Justerad EBITDA	-25,1	-27,7	-112,8
Intäkter från partners, %	45%	50%	45%
Resultat per aktie, SEK	-0,7	-2,7	-7,4
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-18,3	-32,7	-144,4

(För definitioner se sidan 16)

VD ORD



Lawrence Flynn
VD

Första kvartalet 2020 har visat på en stark tillväxt för flera av de nyckeltal vi fokuserar på jämfört med samma kvartal föregående år. Vår intäktsmix fortsätter att röra sig mot licens- och användningsintäkter med hög marginal vilket är väldigt glädjande i den rådande globala Covid-19-krisen.

NYCKELTAL

Jag är mycket glad att vi under första kvartalet kunde meddela marknaden att vår befintliga kund, Swisscom, har förlängt sitt avtal med oss i ytterligare tre år, till ett värde av minst 10,6 MSEK. Avtalet täcker både deras kundservice- och deras smart-TV-lösningar. Avtalet sammanföll med att Swisscom lanserade sin TV-lösning, och under första kvartalet såg vi deras användning framgångsrikt öka från mindre än 5 000 sessioner till över 50 000 per dag.

Den här framgången följer den vi såg i föregående kvartal då en telekomleverantör i USA expanderade sin lösning till att omfatta hela bredbandskundbasen. Dessa två tillsammans ger ett starkt stöd för vår affärsstrategi för lönsamma licens- och användningsintäkter. Jag ser fram emot ett antal pilotimplementeringar som vi avtalade under förra året som nu håller på att utvecklas till fullskalig drift med ökade intäkter som följd.

Vi slöt också avtal med två nya kunder under första kvartalet, ett svenskt finansföretag och en global konsultfirma med ett internt HR-projekt. Det första avtalet slöts i slutet av kvartalet när båda företagen hade stängt sina kontor och båda parter arbetade på distans. Det var mycket glädjande att teckna en ny kund mitt under den pågående krisen och jag ser tecken på liknande aktiviteter på våra marknader i det andra kvartalet.

Drivna av dessa och andra framgångar ökade vår orderingsgång för användningsintäkter med 127% (7,6 MSEK) och användningsintäkter med 170% till (3,9 MSEK). För det första kvartalet någonsin var orderingsgången för användningsintäkter större än licens- och tjänsteintäkter. Orderingsgången för licensintäkter ökade med 19% (7,6 MSEK) och licensintäkter med 34% till (5,2 MSEK). Allt detta sammantaget har medfört

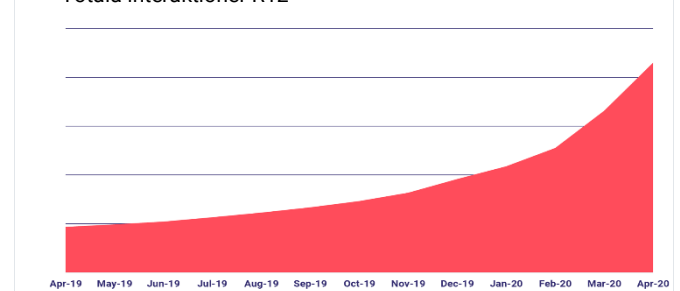
att intäkterna ökat med 21% (15,3 MSEK) jämfört med samma kvartal föregående år.

Orderstocken ökade med hela 38% med den största ökningen inom de högsta bruttomarginaltyperna; användningsintäkter (58% ökning) och licensintäkter (51% ökning).

ÖKAD ANVÄNDNING

Användning av våra kunders Teneo-applikationer påverkades positivt under kvartalet både genom att fler kunder genomförde idriftsättningar som planerat och i vissa fall en ökad efterfrågan till följd av att samhällen stängde ner. Totalt sett uppgick volymtillväxten jämfört med samma kvartal föregående till 46%, medan tillväxten mot föregående kvartal var 18%. Volymerna hos vår användningsbaserade affärsmodell har ökat med 551% över samma kvartal föregående år och tillväxten från föregående kvartal var 91%. Denna trend, som är indikerad i nedan graf till och med april 2020, är mycket uppmuntrande.

Totala interaktioner R12



PARTNERS

Ett annat tillväxt-område under första kvartalet var den fortsatta orderingsgången från våra partners, där vi fortsätter att dra nytta av deras bredd och expertis. Hela 82% av ordervärdet i kvartalet (63% i det fjärde kvartalet 2019) kom från våra partners.

Våra partners är en viktig del i vår tillväxtstrategi eftersom de ger oss kontakter inom en mycket stor kundbas, de har en enorm talangpool inom professionella tjänster, befintliga projekt och geografiska områden där vi inte har någon representation, vilket minskar riskerna för våra kunder. Under kvartalet lade vi till ett antal nya partners i vår portfölj, med

både [Babel](#) och [CSG](#) som systemintegrationspartners samt, [Blue Prism](#), en ledande teknikpartner inom Business Process Automation. Efter kvartalet ingicks partnerskap med [UiPath](#) som även de är en viktig partner inom Business Process Automation.

COVID-19 - PÅVERKAN PÅ ARTIFICIAL SOLUTIONS

Som bolag är vi vana med teknik för distansarbete. När beslutet fattades att officiellt stänga våra kontor i mars fortsatte därför arbetet i stort som vanligt och kunderna fortsatte att använda våra produkter och tjänster utan någon större förändring.

Vi vidtog omedelbart åtgärder för att säkerställa likvida medel genom en rad åtgärder såsom att förhandla längre betalningstider för en rad poster, däribland hyror och skatter.

Eftersom personalkostnaderna svarar för omkring 70% av de löpande utgifterna fattade vi också det strategiska beslutet att permittera vissa medarbetare och använda de olika statliga stödsystemen i de geografiska regioner där vi är verksamma. Utöver permitteringar har många andra medarbetare accepterat att skjuta upp sin lön, däribland ledningen, för att minska belastningen och bidra till bolagets uthållighet.

I skrivande stund har vi sparat eller skjutit upp cirka 19 MSEK, och vi planerar vi inte några uppsägningar. Vi är fortsatt optimistiska om våra möjligheter på medellång sikt.

Även om det sannolikt sker en kortsiktig ekonomisk avmattning överlag på grund av Covid-19 är det sannolikt på medellång till lång sikt en positiv effekt på Artificial Solutions när företagsledare beslutar om sina tekniska strategier för framtiden. De kommer sannolikt öka digitaliseringen av kundinteraktioner när nedstängningarna lättar och bygga in motståndskraft och uthållighet i sina affärsmodeller.

Min uppfattning är att Teneo-plattformen är idealiskt positionerad för att våra kunder skall kunna leverera sina tjänster med Conversational AI vilket kommer efterfrågas efter Covid-19.

TIVA

Som en direkt reaktion på Covid-19-krisen byggde och lanserade vi Tiva, en affärsfokuserad AI-baserad virtuell assistent som gör det möjligt för organisationer inom privat och offentlig sektor att snabbt driftsätta välbehövlig HR- och

IT-support för anställda som arbetar på distans till följd av Covid-19-pandemin.

Tiva är kostnadsfritt för befintliga kunder och är utformat specifikt för att hjälpa organisationer att hantera den enorma ökningen av frågor från medarbetare som med kort varsel blivit tvungna att arbeta hemifrån.

Tiva lanserades redan den 14 april och används redan av våra kunder och ett antal partners. Det är ett lysande exempel på styrkan hos Teneo-plattformen, och den hastighet och bredd som funktioner kan installeras.

ÄNDRAD MÅLSÄTTNING

Med anledning av den osäkerhet som Covid-19-pandemin orsakat har vi sett över de befintliga finansiella målen. Bolaget står fast vid uppfattningen att man kommer att uppnå en orderingångstillväxt i linje med eller över marknaden i stort. Bolaget står också fast vid uppfattningen att bolaget kommer att uppnå en bruttomarginal på 70% före slutet av räkenskapsåret. På liknande sätt är bolaget också av uppfattningen att användningsintäkterna kommer att överstiga 80% av omsättningen i slutet av 2022. På grund av osäkerheten i och med Covid-19 är det emellertid svårt att i detta skede kvantifiera effekterna på kassaflödet, både positiva och negativa. Vi fortsätter bevaka effekterna av krisen och kommer att se över denna del av målsättningen i rapporten för det andra kvartalet.

SAMMANFATTNINGSVIS

Det första kvartalet 2020 har varit både framgångsrikt och extremt utmanande. Vi har vidtagit tillräckliga åtgärder för att skydda bolaget under krisen. När effekterna av dessa åtgärder börjar märkas och hur de faller ut förblir osäkert, men jag är övertygad om att när krisens första fas är över kommer vi se att Conversational AI har blivit en viktig del av många företags verksamhet vilket kommer ge ökade möjligheter för Artificial Solutions.



Lawrence Flynn
VD

Referenser:
Bolagsbeskrivningen återfinns på: <https://www.artificial-solutions.com/investor-relations/as-bolagsbeskrivning>

MARKNADEN FÖR CONVERSATIONAL AI

Conversational AI är en form av artificiell intelligens (AI), som gör det möjligt för människor att kommunicera med applikationer, webbplatser och andra tekniska komponenter genom vardagliga, mänskliga och naturliga uttryckssätt såsom röst, text, beröring eller gester. Det finns tre huvudsakliga användningsområden för Conversational AI: kunder, anställda och tekniska komponenter.

Artificial Solutions stöder dessa användningsområden genom sin prisbelönta programvara, Teneo®, som på ett engagerande och intuitivt sätt gör det möjligt för användare att interagera med teknik. Grundläggande för framgången och genomslagskraften av Conversational AI är applikationens kapacitet för att fånga och tolka konversationsdata i syfte att redovisa "kundens enskilda röst", vilket i slutändan redovisar vad kunden faktiskt tycker och tänker.

Enligt International Data Corporation (IDC) Worldwide Semiannual Cognitive Artificial Intelligence Systems Spending Guide så kommer investeringarna i kognitiva AI-system att uppgå till 77,6 miljarder USD 2022, vilket är mer än tre gånger högre än 2018 då siffran var USD 24 miljarder. Den genomsnittliga årliga tillväxttakten (CAGR) för prognosperioden 2017–2022 beräknas till 37,3%. Programvara är den största och snabbast växande delen i hela prognosen, vilken motsvarar cirka 40% av alla AI-investeringar med en femårig CAGR på 43,1%. Två fokusområden för dessa investeringar är Conversational AI och applikationer för djupare- samt maskininlärning.

Prognoser avseende marknadstillväxt varierar beroende på marknadsanalytiker, exempelvis har en mer konservativ prognos publicerats från MarketsandMarkets, som uppskattar att den globala marknaden för Conversational AI, kommer att växa från 4,2 miljarder USD 2019 till 15,7 miljarder USD 2024, med en CAGR på 30,2% under 2019–2024. De viktigaste drivkrafterna för Conversational AI anses vara den ökande efterfrågan på tjänster inom kundsupport, distribution i omni-kanaler, samt minskade utvecklingskostnader för chatbotar.

Enligt Research and Markets kommer den virtuella assistentmarknaden att växa med en CAGR på 38,82% mellan 2017 och 2023. Användningen av virtuella assistenter drivna av Conversational AI förväntas växa både på arbetsplatser och inom kundservice. Industrianalytikern Gartner förutspår att 25% av digitala användare kommer att bruka virtuella assistenter dagligen på arbetsplatsen 2021, vilket är upp från <2% 2019. Gartner tror också att år 2020 så kommer 25% av den globala kundtjänst- och supportverksamheten att integrera virtuell teknik för kundsupport i olika digitala kanaler, vilket är upp från <2% 2017.

Referenser:

- IDC The Worldwide Artificial Intelligence Spending Guide 2019
- Markets&Markets: Conversational AI Market - Global Forecast to 2024. Q2 2019. 49043506
- Markets&Markets: Intelligent Virtual Assistant Market by Product, User Interface, and Geography - Global Forecast to 2023. Q2 2017. SE 5670
- Gartner: Market Guide for Conversational Platforms. 30 July 2019. G00367775

FINANSIELL ÖVERSIKT KONCERNEN

MSEK	JAN-MAR 2020	JAN-MAR 2019	JAN-DEC 2019
Nettoomsättning	15,3	12,6	49,1
Bruttomarginal	9,3	6,3	29,8
Bruttomarginal %	60%	50%	61%
EBITDA	-25,1	-31,8	-119,2
<i>Justerad EBITDA</i>	-25,1	-27,7	-112,8
Rörelseresultat	-34,3	-56,9	-146,0
<i>Justerat rörelseresultat</i>	-34,3	-30,7	-117,5
Resultat per aktie, SEK	-0,7	-2,7	-7,4
Soliditet	-1,1	-1,6	-2,5

MEUR	JAN-MAR 2020	JAN-MAR 2019	JAN-DEC 2019
Nettoomsättning	1,4	1,2	4,6
Bruttomarginal	0,9	0,6	2,8
Bruttomarginal %	60%	50%	61%
EBITDA	-2,3	-3,0	-11,3
<i>Justerad EBITDA</i>	-2,3	-2,6	-10,6
Rörelseresultat	-3,2	-5,4	-15,1
<i>Justerat rörelseresultat</i>	-3,2	-2,9	-12,3
Resultat per aktie, EUR	-0,1	-0,3	-0,7
Soliditet	-1,1	-1,6	-2,5

KONCERNEN I SAMMANDRAG

ORDERINGÅNG OCH ORDERSTOCK

Orderingången ett viktigt mått för att visa hur Artificial Solutions verksamhet utvecklas. Den mäter det totala värdet av kundernas kontraktssenliga åtaganden under kvartalet.

Orderstock är ett annat viktigt mått som avser det samlade värdet på kontraktuellt ingångna ordrar, som ännu inte redovisats som intäkter.

Vid analys av orderstocken bör tre huvudpunkter beaktas:

1. Orderstockens art – vilken slags intäkt representerar den, dvs. licens-, användning- eller tjänsteintäkter?
2. Tidpunkt – när ska tjänsten utföras? Den är inte alltid helt exakt, eftersom det beror på kundens utrullningsplan,
3. Lönsamhet och marginal – utvärdering av mixen av övergångar, där licens och användning har högre lönsamhet än tjänster.

LÄNGRE KUNDÅTAGANDEN

I graferna redovisas intäktsmixen av orderstocken och när orderstocken förväntas generera intäkter, därefter görs en jämförelse med samma tidpunkt föregående år. Totala värdet på orderstocken har ökat med 38% jämfört med föregående år. Swiscom förlängde sitt avtal med Artificial Solutions med tre år under det första kvartalet, och förbinder sig till en mix av licens-, användning- och tjänsteintäkter.

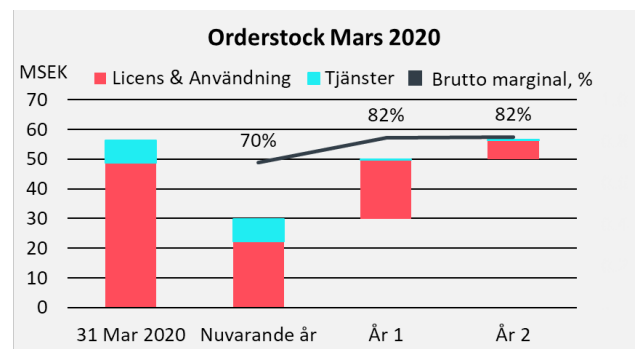
INTÄKTSMIXEN FÖRBÄTTRAR ORDERSTOCKENS LÖNSAMHET

En annan viktig faktor är bruttomarginalen på de kontrakt som ingår i orderstocken. Linjen i graferna är en uppskattning av den bruttomarginal som är upplåst i orderstocken.

Grafen visar att under livstiden på ett kontrakt så ökar den totala lönsamheten, när den initiala "tjänstedelen" har slutförts.

Observera att typen av avtal med respektive kunder varierar på så sätt att vissa tecknar avtal som genererar användnings- eller tjänsteintäkter direkt, medan andra tecknar avtal som genererar licensintäkter direkt, men där användning- och tjänsteintäkterna genereras först "vid förbrukning". Framtida intäkter från befintliga kunder kommer därmed adderas till de som är inkluderade i orderstocken.

MSEK	JAN-MAR 2020	JAN-MAR 2019
Licenser & Användning	16,8	11,0
Tjänster	2,7	5,9
Summa orderingång	19,5	17,0
Licenser & Användning	48,7	32,3
Tjänster	7,7	8,5
Summa orderstock	56,4	40,8



JANUARI TILL MARS 2020

Orderingången uppgick till 19,5 MSEK (16,8), en ökning med 16% jämfört med samma period föregående år, och orderstocken ökade till 56,3 MSEK (40,8), en ökning med 38%. Under kvartalet förlängde företaget sitt avtal med Swisscom med en treårsperiod och tecknade kontrakt med två nya kunder, ett välkänt skandinaviskt företag i finanssektorn och ett globalt konsultbolag. Under kvartalet så förnyades och utökades även ett antal befintliga kontrakt. Nettoomsättningen uppgick till 15,3 MSEK (12,6) en ökning med 21%.

Personalkostnaderna har ökat med 9% jämfört med samma kvartal föregående år, vilket beror på att antalet medarbetare har ökat från 104 i mars 2019 till 110 i slutet av mars 2020. En annan orsak är årliga lönerrevisioner och ökade kostnader för nyanställda i USA och Asien/Stillahavsområdet.

Avskrivningar har ökat till -3,4 MSEK (-3,0) eftersom vi har ökat det aktiverade beloppet för FoU för egna konton till 3,9 MSEK (2,3).

Rörelsekostnaderna minskade till -47,8 MSEK (-71,8). Denna minskning beror på kostnader i 2019 i samband med det omvända förvärvet, vilka inte upprepas i 2020. Rörelseresultatet (EBIT) uppgick till -28,6 MSEK (-56,9).

FINANSIELLA POSTER OCH SKATT

Till följd av värdet på ackumulerade skatteförluster finns det ingen skatt som ska betalas hänförligt till 2019 eller 2020. Finansiella poster, netto uppgick till -2,7 MSEK (-2,3) under kvartalet. Av detta är 0,12 MSEK avkastning från försäljning av aktier i Indentive Värdepapper AB, -7,4 MSEK är ränta från lån och återstoden är orealiserade valutakostnader.

KASSAFLÖDE, RÖRELSEKAPITAL OCH FINANSIELL STÄLLNING

Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -18,3 MSEK (-32,7) under kvartalet. Den minskade användningen av likvida medel i kvartalet beror främst på engångskostnader i 2019 för det omvända förvärvet.

Även om bolaget har haft en stark orderingång och intäktsutveckling är bolaget ännu inte kassaflödespositivt och har ett antal lån och obligationer som förfaller i juni 2020. Med anledning av ovanstående har styrelsen och ledningen planerat och vidtagit åtgärder inklusive den senaste företrädesemissionen för att säkerställa att företaget på ett korrekt sätt möter finansieringsbehovet tills det att kassaflödet är positivt. Styrelserna förväntar sig att de åtgärder som vidtagits kommer att uppfylla bolagets finansieringsbehov. Koncernen har tillgängliga faciliteter för att täcka finansieringsbehovet tills de nödvändiga åtgärderna är slutförda.



ÖVRIG INFORMATION

REDOVISNINGSPRINCIPER

Delårsrapporten för koncernen och moderbolaget har upprättats med tillämpning av de redovisningsprinciper, format osv. som föreskrivs i årsredovisningslagen och BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3).

Moderbolaget tillämpar samma redovisningsprinciper som koncernen, om inte annat anges. Redovisningsprinciperna är oförändrade från föregående år.

MODERBOLAGET

Moderbolaget är Artificial Solutions International AB, tidigare Indentive AB. Den 28 januari 2019 ingick Artificial Solutions (tidigare Indentive AB) ett avtal om att förvärva samtliga aktier och teckningsoptioner i Artificial Solutions Holding genom en apportionering ("Omvända Förvärvet"). Det Omvända Förvärvet var villkorat av godkännande av Artificial Solutions (tidigare Indentive AB) årsstämma den 28 februari 2019. Omedelbart efter det Omvända Förvärvets genomförande hade Artificial Solutions Holdings aktieägare ett innehav om cirka 97,75 procent av aktierna och rösterna i Artificial Solutions (tidigare Indentive AB), och de befintliga aktieägarna i Indentive AB hade ett innehav om cirka 2,25 procent av aktierna och rösterna i Artificial Solutions (tidigare Indentive AB). För jämförelse utesluter moderbolaget alla Incentives värdepapperstransaktioner.

Under kvartalet hade moderbolaget Artificial Solutions International AB rörelseintäkter om 0,7 MSEK (0), vilka är intäkter från en kundkontakt som ingicks med moderbolaget. Rörelsekostnader under kvartalet uppgick till -2,9 MSEK (-1,2) främst med anledning av arvoden som uppkommit i det första kvartalet.

Efter konverteringen av lån till tredje part till eget kapital har styrelsen övervägt värdet av investeringar i tredje part, och har till följd av osäkerheten förknippad med dessa investeringar fattat beslut om att göra en full avsättning mot förmågan att hämta in dessa investeringar.

Efter företrädesemissionen om 120,5 MSEK har företaget återbetalat olika lån om 18,1 MSEK och har även betalat för engångskostnader hänförliga till företrädesemissionen på 7,7 MSEK.

VÄSENTLIGA RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER

Genom sin verksamhet exponeras koncernen för ett antal operativa och finansiella risker. Dessa risker, inklusive de associerade med den pågående Covid-19-krisen, skulle också kunna få en väsentlig negativ påverkan på Artificial Solutions verksamhet, finansiella ställning och/eller resultat. För mer information om risker och osäkerhetsfaktorer, se sidan 2–12 i Bolagsbeskrivningen, som återfinns på www.artificial-solutions.com.

TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Under året ingick Artificial Solutions ett nytt leasingavtal för sitt huvudkontor med Vencom Property Partners AB. Villkoren i leasingavtalet är 1,5 MSEK per år för en period om 2 år till och med april 2021. Avtalet anses följa marknadspriser.

Koncernen ingick ett avtal om konsulttjänster med ASH&Partner AB till en kostnad om 30 000 SEK per månad och ett avtal om konsulttjänster med JUTechnology LLC om 21 660 SEK per månad.

ANSTÄLLDA

Antalet anställda i koncernen uppgick per den 31 mars 2020 till 110 (104).

HÄNDELSER UNDER KVARTALET

Artificial Solutions slutförde en företrädesemission om 120,5 MSEK, vilken fulltecknades.

HÄNDELSER EFTER KVARTALET

Utestående lån, räntor och avgifter om 13,6 MSEK med anledning av Indentive Värdepapper AB konverterades till 27,36 miljoner stamaktier. Lånen var fullt finansierade under 2019.

Partnerskap med UiPath, en ledande leverantör av Robotic Process Automation.

BOLAGETS STÖRSTA AKTIEÄGARE

Artificial Solutions-aktien är noterad på Nasdaq First North Growth Market Stockholm under symbolen "ASAI". Antal aktier per den 31 mars 2020 var 43 243 663. Den största ägaren är Scope, som innehar 38,8% av det totala antalet aktier.

	31 MAR 2020	31 MAR 2019
Antal aktier vid periodens utgång	43 243 663	21 959 646
Genomsnittligt antal aktier före utspädning	31 712 020	6 753 717
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning	32 885 783	7 091 887

GRANSKNING AV REVISORER

Delårsrapporten har inte varit föremål för översiktlig granskning av bolagets revisorer.

ÅRSSTÄMMA

Årsstämman för Artificial Solutions International AB (publ) kommer att hållas i Stockholm den 17 juni 2020.

Årsredovisningen för 2019 kommer publiceras senast den 27 maj 2020.

FINANSIELL KALENDER

- Delårsrapport andra kvartalet 2020: 30 Juli 2020
- Delårsrapport tredje kvartalet 2020: 29 Oktober 2020
- Delårsrapport fjärde kvartalet 2020: 4 Februari 2021

Stockholm, 18 Maj 2020

Lawrence Flynn

VD

Artificial Solutions finansiella rapporter finns tillgängliga på bolagets hemsida, <https://www.artificial-solutions.com/investor-relations/as-finansiella-rapporter>

Denna information är sådan information som Artificial Solutions International AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom nedanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 18 maj 2020 kl. 07.30 CET.

Artificial Solutions International är listat på Nasdaq First North Growth Market i Stockholm under kortnamnet ASAI. Certified Adviser är Erik Penser Bank AB (www.penser.se, tfn +46 (0) 8-463 83 00, e-post certifiedadviser@penser.se).

KONCERNENS FINANSIELLA RAPPORTER

KONCERNENS RESULTATRÄKNING

MSEK	JAN-MAR 2020	JAN-MAR 2019	JAN-DEC 2019
Nettoomsättning	15,3	12,6	49,1
Aktiverat arbete för egen räkning	3,9	2,3	12,0
Övriga rörelseintäkter	-	-	7,3
Summa övriga rörelseintäkter	19,2	14,9	68,5
Personalkostnader	-31,7	-29,0	-117,8
Övriga externa kostnader	-12,7	-17,7	-62,7
Avskrivning av materiella anläggningstillgångar	-3,4	-3,0	-11,6
Övriga rörelsekostnader	-	-22,1	-22,4
Summa rörelsens kostnader	-47,8	-71,8	-214,5
Rörelseresultat	-28,6	-56,9	-146,0
Finansnetto	-2,7	-2,3	-35,8
Resultat efter finansiella poster	-31,3	-59,3	-181,7
Skatt på periodens resultat	-0,2	-	-
PERIODENS RESULTAT	-31,5	-59,3	-181,7

KONCERNENS BALANSRÄKNING

MSEK	31 MAR 2020	31 MAR 2019	31 DEC 2019
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för licensierad mjukvara och utveckling av innehåll	34,3	29,3	31,7
Inventarier och installationer	1,7	1,8	1,8
Övriga långfristiga fordringar	5,6	5,6	5,4
Summa anläggningstillgångar	41,7	36,7	39,0
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar	28,8	32,5	31,8
Kassa och bank	37,2	9,6	4,4
Summa omsättningstillgångar	65,9	42,1	36,2
SUMMA TILLGÅNGAR	107,6	78,8	75,2
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Aktiekapital	77,8	39,5	44,5
Överskottsreserv	1 181,7	1 047,1	1 103,1
Övrigt eget kapital inklusive periodens resultat	-1 378,6	-1 215,0	-1 338,0
Summa eget kapital	-119,0	-128,4	-190,4
Långfristiga skulder			
Skulder till andra långgivare	1,9	52,9	1,8
Summa långfristiga skulder	1,9	52,9	1,8
Kortfristiga skulder			
Skulder till andra långgivare	175,5	99,6	221,1
Kortfristiga skulder	15,1	11,8	9,9
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	34,1	42,9	32,8
Summa kortfristiga skulder	224,7	154,3	263,8
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	107,6	78,8	75,2

KONCERNENS KASSAFLÖDESANALYS

MSEK	JAN-MAR 2020	JAN-MAR 2019	JAN-DEC 2019
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster	-31,3	-56,9	-181,7
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	3,5	21,8	48,8
Betald/erhållen inkomstskatt	4,7	1,4	3,7
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapitalet	-23,1	-33,7	-129,2
Förändringar i rörelsekapitalet	4,8	0,9	-15,2
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-18,3	-32,7	-144,4
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-4,0	-2,4	-13,6
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	55,1	-2,1	115,7
Förändring av likvida medel	32,7	-37,2	-42,4
Likvida medel vid periodens början	4,4	46,8	46,8
Likvida medel vid periodens slut	37,2	9,6	4,4

KONCERNENS RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL

MSEK	31 MAR 2020	31MAR 2019	31DEC 2019
Ingående balans	-190,4	-86,4	-86,4
Nyemission	111,9	22,6	83,7
Omräkningsdifferens	-15,4	-5,4	-5,9
Övrigt eget kapital	6,4	-	-
Periodens resultat	-31,5	-59,3	-181,7
Utgående balans	-119,0	-128,4	-190,4

NYCKELTAL

MSEK	JAN-MAR 2020	JAN-MAR 2019	JAN-DEC 2019
Orderingång	19,5	16,8	62,7
Orderstock	56,4	40,8	49,9
Nettoomsättning	15,3	12,6	49,1
Bruttomarginal	9,3	6,3	29,8
Bruttomarginal %	60%	50%	61%
Justerad EBITDA	-25,1	-27,7	-112,8
Användningsintäkter	3,9	1,5	7,7
Användningsintäkter, %	26%	12%	16%
Orderingång, partners, %	82%	10%	46%
Intäkter från partners, %	45%	50%	45%

FINANSIELLA RAPPORTER FÖR MODERBOLAGET

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

MSEK	JAN-MAR 2020	JAN-MAR 2019	JAN-DEC 2019
Nettoomsättning	0,7	-	2,4
Övriga rörelseintäkter	-	-	0,6
Summa övriga rörelseintäkter	0,7	-	3,0
Övriga externa kostnader	-2,9	-1,2	-21,0
Övriga kostnader	-	-	-
Summa rörelsens kostnader	-2,9	-1,2	-21,0
Rörelseresultat	-2,1	-1,2	-18,1
Finansnetto	4,0	-0,3	-856,3
Resultat efter finansiella poster	1,8	-1,5	-874,3
Skatt på periodens resultat	-0,2	-	-
PERIODENS RESULTAT	1,6	-1,5	-874,3

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

MSEK	31 MAR 2020	31 MAR 2019	31 DEC 2019
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Aktiverade utgifter	-	-	-
Fordringar hos koncernföretag	144,6	-	103,6
Finansiella anläggningstillgångar	281,0	1 119,2	281,0
Summa anläggningstillgångar	425,6	1 119,2	384,6
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar	5,8	7,0	5,7
Kassa och bank	17,9	-	0,7
Summa omsättningstillgångar	23,7	7,0	6,4
SUMMA TILLGÅNGAR	449,3	1 126,1	391,1
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Aktiekapital	77,8	39,5	44,5
Överskottsreserv	1 181,7	1 047,1	1 103,1
Övrigt eget kapital inklusive periodens resultat	-837,6	32,0	-839,2
Summa eget kapital	421,9	1 118,6	308,4
Långfristiga skulder			
Skulder till andra långgivare	-	0,3	-
Summa långfristiga skulder	-	0,3	-
Kortfristiga skulder			
Skulder till andra långgivare	20,7	1,1	75,0
Kortfristiga skulder	5,1	4,2	3,2
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1,6	1,1	1,6
Summa kortfristiga skulder	27,4	6,3	79,9
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	449,3	1 126,1	391,1

MODERBOLAGETS KASSAFLÖDESANALYS

MSEK	JAN-MAR 2020	JAN-MAR 2019	JAN-DEC 2019
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster	1,8	-1,2	-874,3
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	-2,4	-	853,5
Betald/erhållen inkomstskatt	-0,2	-	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapitalet	-0,8	-1,2	-20,8
Förändringar i rörelsekapitalet	-37,1	5,3	-86,8
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-37,9	4,1	-107,6
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	55,1	-4,1	108,3
Förändring av likvida medel	17,2	-	0,7
Likvida medel vid periodens början	0,7	-	-
Likvida medel vid periodens slut	17,9	-	0,7

MODERBOLAGETS RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL

MSEK	31 MAR 2020	31 MAR 2019	31 DEC 2019
Ingående balans	308,4	24,7	24,7
Nyemission	111,9	1 117,1	1 178,1
Distribuerat till aktieägarna/Indentive Värdepapper	-	-21,8	-21,8
Aktieägartillskott	-	-	1,7
Periodens resultat	1,6	-1,5	-874,3
Utgående balans	421,9	1 118,6	308,4

DEFINITIONER AV NYCKELTAL SOM INTE HAR DEFINIERATS ENLIGT BFNAR

FINANSIELLT MÅTT	BESKRIVNING
Orderingång	Värdet av kontraktuellt ingångna ordrar erhållna från kunder under perioden.
Orderstock	Värdet av kontraktuellt ingångna ordrar erhållna från kunder som ännu inte har redovisats som intäkter.
Användningsintäkter	Intäkter hänförliga enbart till användning av Teneo-plattformen.
Användningsintäkter i % av totala intäkter	Beräknas som de totala användningsintäkterna under perioden som en procentandel av de totala intäkterna under perioden.
Bruttomarginal, % av intäkter	Bruttomarginal uttryckt som en procent av totala intäkter. Bruttomarginal beräknas genom att kostnaden för levererade professionella tjänster beräknas utifrån den genomsnittliga kostnaden för hela dagar som faktureras till kunden.
Andel av orderingång från partners (%)	Värdet av orderingång mottaget från partners uttryckt som en procent av det totala värdet av orderingången under perioden.
Intäkter från partners, %	Värdet av intäkter hänförliga till partners uttryckt som en procent av det totala värdet av intäkterna under perioden.
Nettoomsättning	Intäkter härledda direkt från leverans av kundprojekt.
EBITDA	Resultat före ränta, skatt, avskrivningar och nedskrivningar.
Genomsnittligt antal aktier före utspädning	Vägt genomsnittligt antal aktier under perioden.
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning	Vägt genomsnittligt antal aktier under perioden inklusive antal aktier vid full utspädning.

TELEFONKONFERENS

Rapporten presenteras av Lawrence Flynn, VD samt Chris Bushnell, CFO, vid en telefonkonferens den 18 maj 2020 klockan 10.00 CET.

För att delta i konferensen, använd något av följande telefonnummer:

Storbritannien +44 203 769 6819

Sverige +46 812 410 952

USA +1 646 787 0157

Pinkod: 149025

KONTAKT

Lawrence Flynn, VD

Tel: +46 (0)8 663 54 50

Huvudkontor: Artificial Solutions AB, SE-111 45 Stockholm, Sverige, Besöksadress: Stureplan 15, Stockholm, Tel: +46 8 663 54 50, www.artificial-solutions.com. org nr 556256-4657

Vänligen ring in 5–10 minuter innan konferenssamtalet börjar, eftersom en kort registrering är nödvändig.



OM ARTIFICIAL SOLUTIONS

110



anställda

11



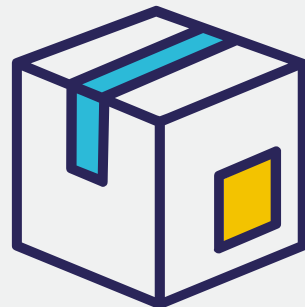
kontor

8



industrier

22



partners

Artificial Solutions® är den ledande specialisten inom kommersiell Conversational AI, en form av artificiell intelligens som möjliggör för människor att kommunicera med applikationer, webbplatser och uppkopplade saker i vardagliga, människolika naturliga språk via röst, text, beröring eller gester.

Bolagets avancerade AI-plattform, Teneo®, är utvecklad för det globala företaget och gör det möjligt för företagsanvändare att samarbeta med utvecklare för att på kort tid skapa sofistikerade och mycket intelligenta Conversational AI-applikationer på 36 språk för flera plattformar och kanaler. Möjligheten att analysera och dra nytta av de enorma mängderna konversationsdata är helt integrerad i Teneo, vilket ger oöverträffade insikter om vad kunderna verkligen tycker och tänker.

Artificial Solutions teknologi för konverserande AI gör det enkelt att implementera ett brett spektrum av applikationer med naturligt språk, såsom virtuella assistenter, chatbotar, talbaserade konversationsgränssnitt för smarta uppkopplade saker med mera. Den används redan dagligen av miljontals människor i hundratals implementeringar inom såväl privat som offentlig sektor över hela världen.

För mer information se: www.artificial-solutions.com.



/artificial-solutions



@ArtiSol



/artificialsolution



/artificialsolutions